THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY
330
@814t
ECONOMICS
DEPARTMENT

Return this book on or before the *Latest Date* stamped below. A charge is made on all overdue books.

U. of I. Library

JUL 17 37

DEC -5 1939

JAN -3 1941

MAR 21 1941

Apr. 30

11148-S

Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Illinois Urbana-Champaign

https://archive.org/details/theoriedelavaleu00corn_0

THÉORIE DE LA VALEUR

BIBLIOTHÈQUE D'HISTOIRE ET DE SOCIOLOGIE

I.

THÉORIE DE LA VALEUR

RÉFUTATION DES THÉORIES

DE

RODBERTUS, KARL MARX,

STANLEY JEVONS & BŒHM-BAWERK

PAR

CHRISTIAN CORNÉLISSEN

PARIS

LIBRAIRIE C. REINWALD

SCHLEICHER FRÈRES & Cie, ÉDITEURS

15, RUE DES SAINTS-PÈRES, 15

1903

Tous droits réservés

A

Lilly Cornélissen-Rupertus

la vaillante compagne

d'une période difficile de ma vie.

Chr. C.

259190

PRÉFACE

Avant d'entrer dans l'exposition de mon sujet, je dois faire quelques observations préalables sur certains points qui me séparent des écoles économiques actuelles ou qui me semblent exiger quelques éclaircissements dans l'intérêt même de ce qui va suivre.

En premier lieu, une réflexion s'impose : Dans le présent ouvrage nous étudions la question du bien-être matériel des hommes et nous y examinons en particulier la valeur des richesses ; nous partirons de là pour rechercher ensuite les lois qui régissent dans la société actuelle le salariat, le capital et l'accumulation du capital, la rente foncière, etc.

Cependant, ce dont nous aurions besoin, au commencement de notre XX^e^ siècle, c'est un système entier de sociologie, qui ne se contenterait pas d'examiner les fondements économiques de la vie sociale, mais qui se préoccuperait en même temps de la constitution et de l'évolution de la vie morale, intellectuelle et politique, dont ils sont la base. Un tel système envisagerait tous les aspects de la vie sociale comme inséparablement unis par un continuel rapport.

Les économistes modernes commencent de plus en plus à le reconnaître : il est incontestable que l'aspect matériel de la vie sociale ne saurait être bien et dûment étudié à part, séparé de l'aspect moral, intellectuel et politique ; chaque pas que nous faisons sur le terrain économique nous convainc davantage que les lois économiques se rattachent comme la

partie au tout à ce complexus de lois générales à l'étude desquelles s'applique la sociologie.

La science économique nous paraît donc étroitement et inséparablement liée à différentes autres branches de la philosophie sociale et les lois du bien-être matériel des hommes ne sauraient être scientifiquement exposées, lorsque l'on ne regarde que le côté matériel de la vie sociale.

Dans le premier tome de cet ouvrage traitant de la valeur des richesses, surtout dans les pages qui examinent en particulier la valeur d'usage et dans celles qui montreront au lecteur des tendances communistes, nous verrons les richesses du genre humain se présenter à nos yeux comme *richesses historiques*, construites par le travail non seulement d'une génération humaine entière, mais même de différentes générations successives.

Est-ce que l'homme n'est pas lui-même un être historique, un être de culture, le produit de maints siècles et d'une éducation dans laquelle des influences morales, purement intellectuelles ou politiques, ont collaboré aussi bien à son développement que le bien-être matériel ?

Devant les recherches scientifiques de nos temps modernes l'accumulation des richesses humaines s'est montrée sous la dépendance de tout un complexus de lois sociales, qui dirigent ensemble l'énergie et le travail humains, lois non seulement économiques, réglant la production et la distribution des richesses, mais encore lois de la vie morale, intellectuelle et politique des hommes. Incessamment la religion, les vieux liens familiaux, ainsi que nombre de mœurs et de coutumes fondées sur des rapports politiques spéciaux — locaux ou nationaux — ont témoigné de leur influence directe sur les phénomènes économiques. La manière dont les peuples pourvoient à leurs premiers besoins d'existence, c'est-à-dire leurs rapports d'existence matériels se sont montrés intimement solidaires de toute l'histoire de notre espèce humaine.

Considérons par exemple, dans la vie sociale actuelle, l'échange des marchandises et remarquons les influences complexes qui, sur le marché moderne, collaborent à fixer leurs prix définitifs ; nous verrons aisément combien peu les lois purement économiques sauraient être séparées dans ce cas des lois générales de la constitution et du développement de la société.

Nous ne prétendons nullement par là que les lois du bien-être matériel des hommes ne puissent pas être soumises à un examen scientifique distinct, ni que la science économique, par le domaine singulièrement vaste où s'étendent ses recherches et l'importance particulière des questions qu'elle traite, ne doive pas rester nécessairement réservée à des savants spéciaux ; mais cette science ne saura être pratiquée avec succès, c'est ce que j'ai voulu démontrer, que lorsqu'elle sera tenue continuellement en rapport avec les autres branches de la philosophie sociale.

C'est à ce point de vue comme un ensemble de recherches sur un subdomaine de la sociologie générale, que je désire voir juger cet ouvrage.

Je ne m'arrêterai pas à défendre le caractère scientifique que peuvent avoir de telles recherches. L'on a prétendu parfois que la science économique ne saurait porter le nom de science en disant qu'elle ne mène pas, comme par exemple les mathématiques, à des données certaines et exactes ; cette objection, cependant, s'appliquerait non seulement à cette grande subdivision spéciale, mais à la sociologie dans son ensemble. Je pense en outre, comme cela a déjà été dit par d'autres, que ceux qui ont défendu cette opinion ont trop peu distingué entre *certitude* et *exactitude* ou *précision mathématique*. La sociologie, ainsi que la science économique en tant que subdivision de celle-ci, peut nous donner de la certitude aussi bien que n'importe quelle autre science. Seulement celle qu'elle procure dans son domaine particulier restera toujours la certitude relative qu'on doit attribuer à toute tendance.

Si l'on appelle science la recherche des lois générales dérivées des faits particuliers et, ensuite, la confirmation et la coordination de ces lois, la science économique mérite incontestablement ce nom. Aussi la certitude que nous procurent ses recherches nous donnera-t-elle la possibilité, — c'est un des traits caractéristiques de toute science réelle, — de déduire avec justesse, jusqu'à un certain point, l'inconnu et le futur du connu et du présent.

Dans la science économique, cependant, plus peut-être que dans n'importe quelle autre science, il nous sera incessamment remis en mémoire que nous avons à compter avec des lois tendantielles. Précisément à cause de la complexité de la vie sociale et de l'action simultanée de différentes tendances, les phénomènes sociaux et économiques nous paraîtront parfois moins faciles à déterminer que ceux qui sont étudiés dans d'autres branches de science.

Si, néanmoins, la sociologie doit véritablement être considérée comme une science, et même, à mon avis, comme une des plus importantes et des plus étendues, — celle de l'évolution humaine dans son ensemble — la branche particulière de cette science générale qui s'occupe des lois du bien-être matériel des hommes est, sans contredit, de la plus grande importance parmi les sciences sœurs.

Je partage la conception matérialiste de l'histoire en me plaçant au point de vue évolutionniste qui, depuis le XVIII^e^ siècle, pénètre de plus en plus dans les esprits; je pense donc que les conditions d'existence matérielle du genre humain forment les bases réelles de toute la vie morale, intellectuelle et politique des peuples et que celle-ci, de son côté, réagit sur les premières. Or, la branche de la science qui s'applique à rechercher les lois de cette existence matérielle se place, à mon avis, dans les premiers rangs, s'il est vrai que l'on puisse parler de rangs parmi les sciences.

Je puis donc résumer ainsi mon opinion : La science générale de la sociologie étudie de tous les côtés les phénomènes

de l'existence sociale des hommes ; chaque division de sa tâche de géant doit être attribuée à une branche spéciale. Une de ces branches de science s'applique à l'étude du bien-être matériel des hommes : étude de la constitution et du développement des rapports de production et de distribution. Cette science spéciale puise dans toutes les autres branches de la sociologie, comme celles-ci puisent en elle et l'étude de cette science spéciale ne saurait donc être séparée de celle des sciences-sœurs. Au contraire, ce sont précisément les rapports réciproques entre toutes ces branches de science générale qui doivent nous éclairer sur les questions sociales les plus importantes.

L'espoir que je fonde sur l'économie ne s'appuie pas sur la méthode suivie jusqu'à nos jours par la plupart de ses représentants et qui ne méritait guère le qualificatif de scientifique. Aussi cette méthode sera-t-elle critiquée spécialement dans le présent ouvrage.

Pour les deux grands groupes d'économistes qui, de nos jours, se disputent le premier rang : la *théorie de la valeur de travail*,— doctrine objectiviste,— et la *théorie « utilitaire »*,— courant subjectiviste,— la science économique a été trop une science d'abstractions et de métaphysique. Leurs représentants ne sont que trop partis de certaines causes premières et générales pour nous expliquer par elles les phénomènes sociaux. Ayant hâte, en outre, de transformer les résultats de leurs recherches en système complet, ils nous ont dressé une philosophie sociale qui, naturellement, devait se perdre dans l'abstraction.

Examinons d'abord le courant objectiviste dans la science économique, ce courant, comme on l'a dit, qui part de Quesnay et, en passant par Ricardo et Rodbertus, s'écoule dans le système économique complet de Karl Marx. Est-ce que ce n'est pas trop une doctrine d'abstractions malgré les capacités extraordinaires d'analyse des conditions réelles de la vie dont fait surtout preuve Marx ?

Du marché des marchandises Marx exclut la concurrence et toutes les conditions qui précisément font le marché (1) ; il nous pose une valeur abstraite à la place de la valeur d'échange que les denrées montrent posséder en réalité. Il juge que la valeur d'échange des denrées consiste dans le travail « socialement nécessaire » à leur production (ou reproduction) et qu'elle est mesurée par la durée de celui-ci (2). C'est d'après cette valeur de travail que les marchandises s'échangent comme « équivalentes » au marché métaphysique inventé par Marx. Il est vrai que des marchandises peuvent être vendues à des prix qui s'écartent de cette valeur, mais, dit Marx, « cet écart apparaît comme une infraction de la loi de l'échange » (3). Dans la détermination de cette valeur, du reste, Marx n'agit pas autrement que son maître Ricardo ; celui-ci, en effet, ne s'occupe jamais de l'étude de la valeur d'échange réellement existante et continuellement variable des denrées, valeur qu'il désigne par le nom de « prix courant », mais de la détermination de ce qu'il appelle, par opposition à la première, « le prix naturel » des denrées (4).

La théorie de la valeur exposée et élaborée par Karl Marx d'après l'école classique de Smith-Ricardo, comme toute la théorie de la *plus-value* qui repose sur elle, et comme l'expli-

(1) « Si nous en avons agi ainsi, c'est parce que le mouvement effectif de la concurrence ne rentre pas dans le cadre de notre étude, qui n'a pour but que d'analyser l'organisation interne de la production capitaliste, pour ainsi dire dans sa moyenne idéale. » (Karl Marx, *Das Kapital*, tome III, deuxième partie, ch. XLVIII, trad. fr., Paris 1902, p. 432).

(2) Voir Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, ch. I, trad. fr. de M. J. Roy, p. 15, col. 1.

(3) Karl Marx, *loc. cit.*, trad. franç., p. 67, col. 2.

(4) Ricardo finit par aboutir à la conséquence suivante : « En parlant donc de la valeur échangeable des choses, ou du pouvoir qu'elles ont d'en acheter d'autres, j'entends toujours parler de cette faculté qui constitue leur prix naturel, toutes les fois qu'elle n'est point dérangée par quelque cause momentanée ou accidentelle. » David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. IV, trad. franç., de MM. Constancio et Alc. Fonteyraud, éd. Paris, 1882, p. 58.

cation qu'il donne du salaire, du profit du capitaliste, de l'intérêt et de la rente foncière, etc., nous paraissent, dès le premier coup d'œil, être devenues dans ses mains une théorie d'abstractions métaphysiques, clairement contredite ça et là par les rapports sociaux réels ; c'est si net qu'à la fin, dans le troisième volume de son *Capital*, Marx oppose lui-même à sa vieille théorie de la valeur de travail une théorie de l'échange, selon laquelle les denrées ne se vendent pas au marché moderne relativement au travail socialement indispensable à leur production ou reproduction, mais selon leurs *prix de production*, consistant dans leurs frais de confection, plus une quote-part de profit moyenne et proportionnelle pour le fabricant.

Cependant, pour nous borner à la théorie de la valeur dont l'exposition remplit le premier tome de cet ouvrage, est-ce qu'il en est autrement de la *théorie utilitaire* de nos jours, cette doctrine moderne de la science économique qui cherche dans des motifs subjectifs et psychologiques les lois des phénomènes économiques ? Dans l'exposition de ces motifs psychologiques ses représentants sont tombés dans des abstractions menant nécessairement à des conclusions aussi fausses et aussi opposées à la vie réelle que les conclusions les plus abstraites de l'école de Ricardo-Marx. Aussi bien que l'école marxiste par exemple, ces autres économistes nous conduisent à un marché chimérique, où acheteurs et vendeurs viennent échanger leurs marchandises relativement à l'*utilité limitative* (le « *Grenznutzen* » de M. Böhm-Bawerk) qu'ils attribuent, chacun d'eux, à leurs denrées. Naturellement, ces denrées mêmes sont encore des denrées métaphysiques, montrant toutes, comme nous le verrons, les mêmes qualités intrinsèques : Pour ceux qui se présentent en acheteurs à ce marché, tout cheval, par exemple, est « un cheval », une livre de tout bœuf est « une livre de bœuf » et rien de plus.

C'est bien naturel du reste. Comment serait-il possible autrement à nos économistes *utilitaristes* de nous exposer leur

« loi » de l'*utilité limitative* des biens et de nous dresser ces formules fixes et ces schèmes mathématiques pour les évaluations psychologiques personnelles et l'échange final entre les individus,— formules et schèmes si chers aux représentants de cette doctrine dans la science économique !

Supposons, cependant, que la science économique se soit plus décidément appliquée qu'elle ne l'a fait jusqu'à nos jours à étudier et à analyser les phénomènes réels de la vie sociale et à construire d'après eux, par la voie inductive, les lois générales qu'elle aurait eues à vérifier et à coordonner ensuite, en se tenant toujours en correspondance avec cette vie réelle, dont elle est partie ; on peut admettre que ses recherches auraient pu nous apporter plus de science positive qu'elles ne l'ont fait jusqu'ici, tout en prêtant moins à une critique par trop justifiée.

La méthode déductive n'est point exclue par là ; cela serait impossible, vu la complexité des phénomènes que nous offre précisément la vie sociale. La connaissance générale que nous possédons de la nature humaine et des lois qui gouvernent le monde extérieur peut nous apporter un secours des plus utiles et nous est même parfois indispensable à l'éclaircissement de certains phénomènes sociaux. En l'appliquant, nous raisonnons par la voie déductive, en concluant du général au particulier.

Pourtant, c'est justement à cause de cette extrême complexité de la vie sociale et de la coexistence de plusieurs tendances différentes que nous devrons appliquer cette méthode avec le plus grand scrupule et l'hésitation la plus marquée ; car, si nous nous engageons dans la voie des abstractions, nous courons le risque, — la science économique nous le prouve par trop jusqu'à nos jours, — de perdre toute correspondance avec les rapports réels de la vie. Raisonnant comme si le phénomène social étudié était gouverné par la seule tendance spéciale qui nous occupe, nous aboutirons aisément à des conclusions tombant en dehors des sphères

réelles de la vie sociale, dans l'air bleu, si même elles ne nous paraissent pas en contradiction évidente avec la vie réelle des hommes.

En général la méthode déductive aurait dû rester, dans la science économique, le corollaire de la méthode principale et inductive. Pourtant le plus souvent son rôle fut autre, — comme dans la doctrine objectiviste de Ricardo-Marx, dans toute la doctrine de la *valeur-de travail* (où, cependant, nous avons à faire une exception, quant à la méthode, pour son fondateur, Adam Smith) et comme dans la moderne doctrine subjectiviste de Jevons et Menger-Böhm. La méthode déductive aurait dû rester précisément la méthode de vérification et de contrôle des résultats acquis par la voie inductive.

Que l'on nous comprenne bien pourtant. Nous ne souhaiterions pas, tombant dans l'autre extrême, voir établir les lois de la constitution et du développement économique de la société par l'observation seule ; ce serait non moins impossible. Il ne faut pas que la science économique devienne ce qu'un représentant de la doctrine subjectiviste moderne a appelé dédaigneusement « un plat et stérile empirisme » (1). Seulement, nous nous opposons à la composition d'un système économique où la méthode déductive prédomine tellement que la théorie doit être jugée à bon droit, — et ce reproche ne s'applique que trop bien à toute notre science d'économie moderne, — construite sur des abstractions et des hypothèses et perdant incessamment tout contact avec la vie réelle.

Quelques mots encore sur les tendances communistes que l'on trouvera dans le présent ouvrage et qui, pour moi, sont les conséquences d'un raisonnement rigoureusement logique déduit des rapports sociaux réels.

(1) Voir Léon Walras : « Mais je dois déclarer qu'elle (cette idée) est la mienne, tout opposée qu'elle soit à l'absence totale de philosophie de la science et de science pure qui se décore en ce moment du titre de méthode expérimentale et qui n'est, à mes yeux, qu'un plat et stérile empirisme. » (*Théorie de la Monnaie*, Lausanne, 1886, préface XI).

Nous avons à considérer la science économique, non seulement comme l'étude de la *constitution* économique de la société, mais également comme celle de son *évolution*, parce que les phénomènes sociaux et économiques, comme tous les autres, nous montrent un double aspect, statique et dynamique, en qualité de phénomènes d'*équilibre* ou de *mouvement*.

De même que la biologie étudie chez les êtres vivants aussi bien les caractères anatomiques que le processus psychologique et le développement embryogénique, l'économie embrasse et la théorie de la constitution économique de la société et celle de son développement. Lorsque donc l'économiste, soutenu dans ses recherches par le résultat des sciences-sœurs de la sociologie, croit devoir tirer de son étude du développement des forces sociales productives actuelles, certaines conséquences concernant la constitution future de la société, il appartient essentiellement à sa tâche de pousser ses recherches aussi loin qu'il estime pouvoir *prévoir*. C'est même là ce que nous avons appelé un trait caractéristique de toute science réelle.

C'est sur ce point encore que, en général, les économistes de nos jours ont laissé voir de graves faiblesses. En étudiant les œuvres de l'économie moderne, le lecteur exempt de préjugés aura sans doute l'impression continuelle que les économistes que j'appellerai ici « officiels » n'ont pas osé, pour des motifs secondaires et politiques, tirer les conséquences immédiates de leurs propres théories. Je vise ici surtout les représentants de la *doctrine utilitaire*, mais cela pourrait se dire encore de beaucoup d'autres.

Lorsque ces faiblesses nous tomberont sous les yeux, nous n'hésiterons pas à les mettre en évidence, comme, d'autre part, nous reconnaîtrons les mérites de chaque école de science économique. Il faut, avant tout, que l'on finisse d'épargner certains intérêts de classes dans les œuvres qui prétendent ne se réclamer que de l'esprit scientifique,

Ce n'est pas sans raison, en effet, que particulièrement les représentants de la *doctrine utilitaire* sont désignés souvent sous le nom d' « économistes bourgeois ». Par trop souvent leurs théories nous semblent confectionnées expressément pour servir à l'instruction universitaire moderne, pour défendre les bases de la vie sociale et politique actuelle et cacher sous des mots les iniquités sociales de nos jours.

THÉORIE DE LA VALEUR

DÉFINITIONS

J'appelle *valeur d'usage* d'une chose la signification que cette chose peut avoir dans la consommation pour un homme quelconque ou bien pour une collectivité d'hommes en tant qu'elle peut satisfaire certains besoins ou désirs humains ; en d'autres termes, c'est ce qui correspond, au point de vue du consommateur, à l'utilité de cette chose ou, du moins, aux propriétés et qualités qui la font servir à l'usage des hommes.

J'appelle cette valeur : *valeur d'usage personnelle* quand il est question de l'utilité ou de l'usage d'une chose pour la personne d'un consommateur défini. Je l'appelle : *valeur d'usage sociale* quand je vise l'utilité ou l'usage que les choses ont pour les hommes en général.

Je distingue ensuite la *valeur d'usage totale* et *l'utilité totale* d'une quantité quelconque de choses de la *valeur d'usage* et de *l'utilité* d'une certaine fraction de cette quantité.

J'appelle *valeur de production* d'une richesse son rapport à d'autres richesses relativement au coût de leur production.

Je distingue entre la *valeur de production subjective ou individuelle* qui se base sur le coût de production personnel du producteur et la *valeur de production objective ou sociale* qui

est basée sur le coût socialement nécessaire à la production des richesses suivant le développement des forces productives.

La valeur de production est *valeur-de-travail* lorsque le coût de production se réduit au *coût de travail* ; elle se distingue alors en *valeur de travail subjective et objective*.

Elle est *valeur de production capitaliste* pour des catégories de richesses telles et dans des conditions de production telles que les frais se réduisent pour le producteur non au coût de travail, mais à une dépense de capital.

J'appelle *valeur d'échange* d'une marchandise son rapport à d'autres marchandises relativement aux quantités dans lesquelles, au marché, elles sont considérées comme équivalentes et proportionnellement auxquelles elles sont échangées.

J'appelle cette valeur : *valeur d'échange subjective* ou *personnelle* quand elle est déterminée par les évaluations personnelles d'acheteurs et de vendeurs définis et *valeur d'échange objective* ou *sociale* quand elle est déterminée par la valeur de production sociale d'une part et les besoins sociaux de l'autre.

ANALYSE DE LA NOTION DE « VALEUR »

Le mot *valeur*, — comme l'ont déjà remarqué plusieurs économistes, — exprime une idée de *grandeur comparative* et non de *grandeur absolue*.

Ce caractère de *relativité* est communément fort mal défini par la science économique. Les économistes l'ont indiqué pour démontrer l'impossibilité de mesurer d'une façon absolue la valeur des choses ; mais ils se sont généralement contentés de faire observer qu'il en est de la valeur des choses comme de la pesanteur, la longueur, la surface ou la chaleur des objets ; pour en parler il faut comparer un objet quelconque à un autre qui possède également une certaine pesanteur, longueur, surface ou chaleur. Même ceux qui ont poussé le plus loin l'analyse n'ont vu dans la valeur qu'un rapport entre différentes choses, comparées les unes aux autres relativement à une qualité qui leur est commune (1).

Pour les simples transactions entre les hommes, étant donnée surtout la confusion qui règne entre les diverses acceptions de l'idée de « valeur », cette conclusion paraissait suffisamment approfondie.

Lorsque nous exprimons dans la vie journalière la valeur d'un objet quelconque en la comparant immédiatement à celle d'un autre objet, quand nous l'égalons par exemple à X onces d'or, ou Y francs, la vérité de l'assertion mentionnée est évidente.

(1) Voir par exemple J. B. Say dans son : *Cours complet d'économie politique pratique*, première partie, ch. II : *De la valeur qu'ont les choses*. Ses théories sur ce point ont fait le tour de la science économique internationale.

L'équation ne saurait avoir un autre sens que celui-ci : le rapport entre l'objet susdit et une once d'or ou bien un franc (en ce qui concerne leur « valeur » respective) est le même que le rapport de X : 1 ou de Y : 1 ». C'est donc une proportion pareille à celle que nous exprimons en disant qu'un arbre quelconque a une longueur de cinq mètres ce qui signifie simplement : au point de vue de la longueur, l'arbre est à un mètre ce que 5 est à 1.

Cependant, il suffit d'approfondir un peu plus l'idée même de *valeur*, pour reconnaître qu'elle n'est ni aussi simple ni aussi claire que celle de *longueur*. D'abord le mot de valeur peut avoir plusieurs acceptions ; ensuite, — et c'est ce que nous montrerons en premier lieu, — quel que soit le sens donné à ce mot, nous ne trouverons jamais une unité propre à exprimer la valeur des choses comme nous en avons pour la mesure des distances.

Les distances ou longueurs peuvent être *mesurées* dans le sens strict du mot ; leur grandeur, en effet, s'exprime à l'aide d'une autre distance, d'une autre longueur, qui est prise comme unité de mesure. Cela se peut, puisque, — comme le fait très bien remarquer Rodbertus, — « une mesure n'est autre chose qu'une part concrète prise sur *la grandeur mesurée même* à laquelle elle s'applique et proclamée unité » (1).

Or, c'est justement à cet égard qu'il existe une différence essentielle entre la *valeur* des objets et par exemple leur *longueur*. Un arbre a une certaine longueur indépendante de son milieu ; il a la même longueur ici que dans le centre de l'Afrique. Il en est autrement de la valeur : le charbon enfoui dans le sol de l'Afrique ne saurait représenter une certaine valeur que lorsqu'il est mis en rapport avec les hommes ; et sa valeur même n'est pas autre chose que ce rapport.

Ce fait que la valeur des choses suppose toujours un rapport entre elles et un être humain quelconque ou le genre

(1) Rodbertus-Jagetzow, *Zur Erkenntniss unsrer staatswirthschaftlichen Zustände*, Neubrandenburg, 1842, p. 34. Rodbertus a, plus soigneusement qu'on ne l'a fait d'ordinaire, examiné la « valeur » comme une notion comparative, seulement il n'a pas suffisamment fait attention aux rapports existant entre les choses évaluées et l'homme qui évalue.

humain en général, se trouve bien superficiellement noté ça et là dans la science économique ; mais, communément, on ne l'a pas suffisamment mis en lumière dans l'analyse de l'idée de valeur, et c'est même là une des principales causes de la confusion de cette idée.

En France, par exemple, Condillac pose en principe que notre besoin d'une chose, *s'exprimant dans l'opinion personnelle que nous avons de sa rareté ou de son abondance*, décide de sa valeur, — l'utilité de cette chose restant la même (1). D'autre part, d'après J. B. Say, cette utilité qui fonde la valeur est une qualité essentielle aux choses mêmes : « C'est la faculté d'acheter, qui fait que les choses sont des richesses ; or, cette faculté, cette qualité qu'on appelle *leur valeur*, est *dans l'objet qu'on évalue*, indépendamment de l'objet qui sert à faire cette évaluation (2). »

L'une et l'autre conception de l'idée de valeur ont trouvé depuis, dans la science économique, leurs partisans qui, plus ou moins catégoriquement, ont mis au premier plan, les uns les propriétés et qualités intrinsèques des choses, les autres les besoins humains et nos évaluations personnelles. Or, il est évident que les deux opinions contiennent chacune une part

(1) « Si la valeur des choses est fondée sur leur utilité, leur plus ou moins de valeur est donc fondé, l'utilité restant la même, sur leur rareté ou sur leur abondance, ou plutôt sur l'opinion que nous avons de leur rareté et de leur abondance » Condillac, *Le Commerce et le Gouvernement*, Ire partie, chap. I, édit. Amst 1776, p. 14.

« Car la valeur est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative à notre besoin : elle croît et diminue, comme notre besoin croît et diminue lui-même. » (*Ibidem*, p. 15.)

(2) L'italique est de l'auteur : J. B. Say, *Cours complet d'économie politique pratique*, première partie, chap. II, p. 37. Cette opinion-ci, cependant, ne l'a pas empêché de déclarer nettement au commencement du même chapitre : « La seconde circonstance à remarquer relativement à la valeur des choses, est l'impossibilité d'apprécier sa grandeur *absolue*. Elle n'est jamais que *comparative* » (*loc. cit.*, p. 34). Aussi le fait que Say cherche l'origine, de la valeur dans les objets mêmes qu'on évalue ne l'empêche-t-elle pas davantage de désigner ailleurs dans ses œuvres les besoins des hommes comme la cause des prix des choses. Voir par exemple son *Traité d'économie politique*, Livre II, chap. IX, § 1, 6e édition, p. 228 : « ..... ce qui nous ramène à ce principe déjà établi, que les frais de production ne sont pas la cause du prix des choses, mais que cette cause est dans les besoins que les produits peuvent satisfaire. »

de la vérité, qui doit s'exprimer ainsi : la valeur que nous attribuons aux choses, provient de la collaboration de deux causes, d'une part de notre désir de les posséder, désir dépendant de plusieurs facteurs subjectifs que nous aurons à analyser et parmi lesquels trouvera place notre opinion de la rareté ou de l'abondance des choses et d'autre part des choses mêmes et de leurs qualités intrinsèques.

Pour que la valeur d'un objet pût être *mesurée* dans le sens rigoureux du mot, il faudrait donc pouvoir l'appliquer sur une autre valeur, ce qui signifie toujours, en dernière analyse, sur un autre rapport d'un objet à un homme, à un groupe d'hommes, ou au genre humain en général, rapport toujours subjectivement évalué par un individu quelconque.

La difficulté de ce processus est évidente. En réalité, les différentes quantités des choses sont bien comparées les unes aux autres relativement à leur valeur ; mais il n'y a pas lieu, cependant, de parler d'une *mesure* de celle-ci au sens propre du mot, mesure au moyen d'une *unité* conventionnelle comme pour les distances, les surfaces, etc. De là cette remarque de Rodbertus qu'en réalité ce n'est pas une *Mesure de la valeur*, mais plutôt un *Indicateur de la valeur* que les hommes cherchent à se procurer (1).

(1) « On ne veut donc pas, à proprement parler, une *mesure* de la valeur, mais un *indicateur* de la valeur. Ce que l'on veut (la monnaie) est donc absolument comparable au Thermomètre qui devrait être appelé plutôt Thermoscope. De même que nous n'apprenons nullement par le thermomètre la quantité de la chaleur même, mais seulement les variations relatives de la dilatation du mercure, desquelles nous inférons les variations relatives de la chaleur ; ainsi nous n'apprenons pas par la monnaie la quantité de la valeur même, mais seulement les quantités relatives d'argent ou de travail, qui nous font connaître la grandeur relative de la valeur. » (Rodbertus, *Zur Erkenntniss*, etc., note de la page 45).

La comparaison de l'expression de la valeur à celle de la chaleur par le thermomètre, n'appartient pas à Rodbertus ; nous la trouvons déjà chez J. B. Say et ensuite chez P. J. Proudhon, bien que ceux-ci n'aient pas une conception claire de la relativité de l'idée de valeur. Voir Jean-Baptiste Say, *Cours complet*, prem. partie, ch. II, p. 34-35 et P. J. Proudhon, *Système des Contradictions économiques*, tome I, édition 1850, p. 81-82. « L'argent est à la valeur, dit Proudhon, ce que le thermomètre est à la chaleur. »

La notion de valeur nous paraît donc comparative en deux sens : premièrement, en ce qu'elle exprime un rapport des choses entre elles ; deuxièmement, en ce qu'elle exprime aussi un rapport entre les choses évaluées et l'homme. Nous pouvons choisir entre divers points de départ pour notre analyse de la valeur : examiner, par exemple, l'utilité des choses pour un homme quelconque, un groupe d'hommes, ou bien pour le genre humain en entier ; nous pouvons encore nous demander combien de travail ou de capital coûte la production des richesses, ou rechercher enfin dans quelles quantités elles s'échangent au marché les unes contre les autres. Quel que soit, cependant, notre point de vue, que nous parlions de *valeur d'usage*, de *valeur de production* ou de *valeur d'échange*, la notion de valeur présentera toujours le même caractère de relativité à un double chef.

En ce qui concerne le rapport des choses entre elles, cette nature relative saute immédiatement aux yeux pour la *valeur d'usage* et la *valeur d'échange* : la valeur, sous ces deux formes, s'exprime toujours par une comparaison directe entre les objets en question et la monnaie, l'or, l'argent ou d'autres « objets de valeur ».

La *valeur d'usage* des choses, — bien qu'elle soit déterminée en fin de compte par le plaisir ou l'avantage qu'elles procurent, ne s'exprime pourtant jamais en quantités de plaisir ou d'avantage. Nous disons bien, en langage figuré, que l'acquisition d'un objet quelconque vaudrait « la perte d'un de nos membres » ou « tant d'années de notre vie » ; mais dans ces locutions le mot « valoir » s'emploie en un sens qui le met déjà en dehors de la terminologie économique et on peut ajouter sans doute qu'il n'est pas question ici d'une mesure directe du plaisir ou de l'avantage.

La *valeur de production* laisse voir parfois d'une façon aussi évidente son caractère de relativité. Il en est ainsi lorsque nous comparons directement les choses les unes aux autres par rapport au travail qu'exige leur production ou reproduction ; si nous attribuons à deux objets une valeur égale parce qu'ils ont exigé chacun 1 000 heures de travail d'un ouvrier déterminé, la comparaison est encore manifeste.

Il en est autrement lorsque la valeur de production d'un objet est exprimée directement en heures de travail et par exemple estimée équivalente à 1 000 heures de travail (travail d'un ouvrier déterminé). Ici le caractère de relativité est plus ou moins effacé et la valeur nous paraît, au premier aspect, être une *grandeur absolue*. En analysant de plus près, cependant, la matière de cette valeur, on voit aisément que la dernière équation ne diffère essentiellement de la première qu'en un point : c'est qu'un second objet qui, dans la première, était expressément nommé, ne figure qu'implicitement contenu dans la dernière.

Il en est ici de la valeur des choses comme de la force motrice quand elle s'exprime en kilogrammètres ou en chevaux-vapeur.

Lorsque nous parlons de 1 000 kilogrammètres, nous entendons parler d'une force 1 000 fois plus grande que la force exigée pour lever un kilogramme à la hauteur d'un mètre. De même, lorsque nous estimons la valeur d'un objet égale à 1 000 heures de travail d'un ouvrier déterminé, nous la considérons simplement comme 1 000 fois plus grande que celle qui peut être produite par le travail de ce même ouvrier en une heure. Les objets que cet ouvrier pourrait produire dans cette heure sont implicitement mis à l'arrière-plan ; ils n'ont pas plus d'importance ici que n'en a, pour la quantité de force motrice, la nature de la force capable d'élever un kilogramme à la hauteur d'un mètre,

La valeur de 1000 heures de travail n'est donc pas dans ce cas une valeur absolue, mais réside en toutes sortes de choses pouvant être produites dans 1 000 heures de travail déterminées.

L'usage de la langue donne le plus souvent au mot *valeur* un sens absolu, mais c'est évidemment la pauvreté du vocabulaire qui nous fournit ici des expressions défectueuses et nous met dans l'impossibilité de faire toujours les distinctions nécessaires en termes propres et sans périphrases. Dans toutes les expressions de cette sorte on peut donc retrouver au fond le caractère comparatif de la notion de valeur, même

lorsque les objets qui ont servi de terme de comparaison ne sont pas mentionnés.

Nous prendrons encore comme exemple la mesure d'une force motrice pour éclaircir une autre équivoque : Lorsqu'une force motrice est évaluée égale à 1 000 kilogrammètres, on ne s'inquiète pas de savoir si, en réalité, l'effort s'opère ou non dans une direction verticale. Il ne s'agit, dans cette expression, que d'une équation ou d'une évaluation ; 1 000 kilogrammètres est donc, tout bien considéré, non pas l'effort donné lui-même, mais la *forme d'expression* de cet effort. De même, le nombre d'unités de durée et d'intensité de travail qu'exprime la valeur de production (valeur-de-travail), c'est-à-dire la quantité de travail qu'une chose coûte lors de sa production est, tout bien considéré, non pas sa valeur-de-travail, mais seulement la *forme d'expression de cette valeur* ; c'est *la forme sous laquelle la valeur de production, comme valeur-de-travail, se manifeste à nos yeux.*

Bien que la *valeur de production* s'incorpore dans les richesses humaines par le travail, elle n'est pas la quantité même de ce travail ; elle ne saurait s'identifier avec celle-ci, pas même sous sa forme primitive de « valeur-de-travail » pure, lorsque les frais du producteur sont évalués immédiatement en travail et ne se réduisent pas encore à une dépense de capital. De même, *la valeur d'usage* des choses dépend bien de leur utilité ou, du moins, des qualités qui rendent leur emploi possible ; mais elle ne peut nullement se confondre avec ces qualités mêmes, pas plus qu'elle ne se confond avec le plaisir ou l'avantage procuré par les choses.

Il en est de même de la *valeur d'échange*. John Stuart Mill nous a donné la définition suivante de cette valeur : « Lorsqu'on dit la valeur d'une chose, on entend la quantité de quelque autre chose ou des choses en général contre laquelle la première s'échange » (1). Cette définition doit être critiquée dès maintenant, parce que la valeur ne peut pas être identifiée avec une quantité d'objets, bien que celle-ci lui serve

(1) John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, livre III, ch. VI, § 1, I, trad. fr. de MM. Dussard et Courcelle-Seneuil, Ed. 1861, t. I, p. 535.

d'expression. Stanley Jevons a parfaitement raison en prétendant que cette définition de Mill qui fait de la valeur « une chose » est aussi inexacte, philosophiquement parlant, que le serait la proposition : « Ascension verticale signifie la planète Mars, ou planètes en général. (1) »

Jevons, lui-même, cependant, tout en comprenant avec raison la valeur comme une notion comparative, est tombé dans l'autre extrême. Dans sa théorie de l'échange, il admet bien que des substances comme l'or ou le fer peuvent avoir certaines *qualités* « qui en influencent la valeur », mais pour le reste, la valeur d'une substance n'exprime pour lui, comme il dit, que : « *le fait de son échange dans une certaine proportion contre une autre substance quelconque.* » Aussi se laisse-t-il porter à déclarer textuellement : « Lorsqu'une tonne de fonte s'échange sur un marché contre une once d'or au titre, ni le fer ni l'or ne sont valeur ; aussi n'y a-t-il de valeur ni dans le fer ni dans l'or. La notion de valeur ne comprend que le fait ou la circonstance que l'un s'échange contre l'autre. (2) »

Il faut remarquer, pourtant, que ce « fait » ou cette « circonstance » de l'échange, ont un fondement, et que non seulement l'or et le fer nous montrent certaines qualités « qui en influencent la valeur », mais que c'est sur ces qualités mêmes que la valeur repose, en ce sens que c'est simultanément à ces qualités que la valeur se maintient ou tombe. Il est incontestable que la *valeur d'échange* ne se réalise qu'au moment de l'échange et que les circonstances de celui-ci peuvent influer directement sur la valeur. Mais il est non moins incontestable qu'une rigoureuse distinction doit être faite entre cette manifestation de la valeur et la valeur elle-même.

J'ai insisté ici sur la différence entre la valeur et sa forme de manifestation parce que ces deux notions ont été trop souvent confondues par les économistes ; maintes fois certains d'entre eux ont cru avoir à faire à deux formes de manifestation différentes de la même valeur, lorsque, en réalité,

(1) W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, préface pour la deuxième édition, 1879, XI.

(2) *Loc. cit.*, chap. IV, 3e édition, 1888, p. 77-78.

ils avaient devant eux deux formes de valeur différentes.

Telle est l'origine de la fausse détermination que, par exemple, l'école classique de Smith-Ricardo et les doctrines modernes de Rodbertus et de Karl Marx qui en proviennent, nous ont donnée de la *valeur d'échange* des marchandises ; dans leur analyse ces économistes n'ont en vérité visé, comme nous le verrons encore, que la *valeur de production*.

D'autre part, la confusion de la *valeur d'usage* avec la *valeur d'échange*, — confusion si générale dans la science économique jusqu'à nos jours et que l'on peut observer plus ou moins chez tous les représentants de la *théorie utilitaire* de notre époque, — a pour cause une équivoque analogue.

C'est en vue d'éviter toutes ces confusions beaucoup trop regrettables que j'ai voulu apporter sur ce point les distinctions nécessaires, comme on a pu le remarquer déjà par les définitions qui ouvrent ce chapitre.

En distinguant trois formes différentes de la valeur, *valeur d'usage*, *valeur de production*, *valeur d'échange*, je m'écarte de toutes les théories courantes de la science économique, reprochant précisément aux principaux représentants de cette science d'avoir introduit sur ce point la confusion de notions la plus redoutable ; il m'a paru que cela m'engageait à rechercher dans le présent ouvrage la plus grande clarté d'exposition et le discernement le plus rigoureux possible des différentes notions.

Dans le processus de la production sociale, le travail humain se montrera à nous comme l'élément créateur de la valeur de production ; c'est pour cette raison que souvent le travail humain a pu servir de base aux transactions entre les hommes, la *valeur d'échange* des richesses manifestant alors une tendance essentielle à coïncider avec la *valeur de production* fondée sur le travail humain dépensé.

Nous étudierons spécialement, en son lieu et place, le fait que, de son côté, la *valeur d'usage* des biens influe aussi sur leur *valeur d'échange*, de sorte que celle-ci se compose en définitive sous la double influence de la *valeur d'usage* et de la *valeur de production*.

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

LES RICHESSES HUMAINES. — BIENS ÉCONOMIQUES ET NON ÉCONOMIQUES.

Tout ce dont nous avons besoin pour notre existence, tout ce qui peut satisfaire un besoin ou un désir humain peut être désigné sous le nom de *richesse*.

La science économique donne aussi aux choses qui peuvent satisfaire les besoins et les désirs humains le nom de *biens*.

Nous pouvons donc mettre au nombre des richesses humaines les choses qui nous sont librement accessibles, — l'air que nous respirons, l'eau des ruisseaux, des sources et des rivières, le bois, les fruits ou le sol même dans les pays déserts ou peu populeux, — aussi bien que celles dont nous ne pouvons nous servir, en l'état actuel de la civilisation, qu'en nous appuyant sur un certain droit de propriété. Nous acquérons ce droit, soit par un achat, soit par notre propre travail, soit encore grâce au travail d'autrui, mais toujours d'une manière reconnue comme « légale » ou du moins tolérée par la so-

ciété actuelle. Les biens de la dernière espèce sont spécialement l'objet des transactions entre différents individus ou groupements d'individus et acquièrent ainsi une certaine valeur spéciale (*valeur d'échange*) dont nous aurons à examiner particulièrement la nature.

Dans la science économique on désigne communément la première espèce de richesses sous le nom de *biens non-économiques*, la deuxième sous celui de *biens économiques*.

Certaines écoles d'économistes pensent que la différence entre les deux catégories de richesses consiste en ceci, que l'acquisition des biens économiques coûte du travail, contrairement à celle des biens non-économiques (1).

Il est évident, que nous ne pouvons pas nous contenter de cette distinction entre les deux groupes de biens.

En effet, les richesses de la première catégorie, tout comme les autres, ne nous parviennent jamais sans travail, ne fût-ce que le travail nécessaire pour ouvrir une fenêtre et respirer l'air à pleins poumons, pour puiser de l'eau ou fendre du bois dans la forêt.

D'autres économistes ont cru que la différence consistait dans cette autre particularité, que les biens de la première catégorie existent toujours en plus grande quantité qu'il n'est nécessaire pour pourvoir à tous les besoins du genre humain, tandis que les biens économiques existent tout au plus en quantité strictement suffisante.

Cette explication ne nous paraît pas non plus décisive. La notion de « plus » ou « moins » ou de « strictement suffisant » au sujet de la proportion entre les richesses et les besoins généraux du genre humain est aussi vague et aussi élastique que la notion de « besoins » elle-même. Il peut se faire que l'eau de l'aqueduc soit un bien économique, l'eau de la rivière ou l'eau des puits un bien non-économique ; mais ce n'est point d'ordinaire parce que l'eau potable canalisée se trouve en quantité insuffisante ou strictement limitée aux besoins éventuels,

1) C'est encore l'opinion de l'école marxiste de nos jours. Voir Karl Marx : « Une chose peut être une valeur d'usage sans être une valeur. Il suffit pour cela qu'elle soit utile à l'homme sans qu'elle provienne de son travail. » (*Das Kapital*, tome I, ch. 1, trad. fr. de M. J. Roy, p. 15-16).

tandis que l'eau non potable serait plus abondante qu'il n'est nécessaire. La pêche est libre en pleine mer, tandis qu'en eau douce elle est communément affermée, mais, ne serait-il pas faux de croire que les hommes, pour établir cet usage, se sont inquiétés de savoir si la quantité de poisson pêché surpasse ou non les besoins généraux, d'ailleurs bien variables ? Ou encore, pour prendre un exemple plus important, est-il bien certain que, dans nos pays civilisés, le sol propre à la culture ne suffise pas à nous fournir les quantités de légumes etc., dont le genre humain entier a besoin ? On pourrait facilement prouver le contraire.

Toutes ces distinctions appartiennent à la période primitive de la science économique et les explications de cette sorte nous prouvent par trop que leurs auteurs se sont préoccupés d'établir la concordance de leurs définitions bien plus avec leur système qu'avec la vie réelle.

En recherchant pourquoi ces richesses sont librement accessibles à tous les hommes, tandis que d'autres se trouvent en possession exclusive de certaines personnes ou de certaines corporations, nous nous trouvons en réalité en présence de tout un complexus d'influences ; parmi elles nous rencontrerons, il est vrai, la quantité disponible des richesses et la masse de travail humain qu'exige leur production ; mais nous aurons aussi à tenir compte d'autres facteurs sociaux, facteurs décisifs parfois, qui ne trouvent leur explication que dans l'ensemble de la civilisation humaine.

Supposons que l'eau de la mer et l'air atmosphérique soient aussi faciles à partager et à prendre en possession que le sol ; il est évident qu'ils seraient aussi aptes que lui à être transformés en propriété privée et par conséquent à être vendus, achetés, ou même loués ; se réclamant de leurs « droits acquis » les propriétaires, dans un cas comme dans l'autre, ne céderaient leurs possessions que contre une certaine compensation et ces possessions auraient donc acquis une « valeur d'échange ».

Pour prendre un autre exemple, le bétail est actuellement rangé au nombre des biens économiques tandis que, depuis quelques dizaines d'années, l'homme ne peut plus être

acheté ou vendu (directement du moins et sauf exceptions). La cause de cette différence ne doit sans doute pas être cherchée dans une comparaison du travail exigé de part et d'autre par la production des bestiaux et des êtres humains ; pas davantage dans la quantité disponible de ces deux espèces d'êtres vivants. La cause en est dans le progrès général de la civilisation qui ne tolère plus l'esclavage ou, du moins, ne le tolère pas aussi franchement et aussi généralement qu'autrefois.

Dans le courant des siècles ce même progrès de la civilisation a, d'une part, soustrait beaucoup de richesses à la sphère des biens économiques pour les ranger parmi les biens non économiques et librement accessibles. On peut considérer les chemins, les rues, les canaux et les digues, les musées et les parcs publics comme soustraits déjà aux transactions régulières, bien que les éléments nécessaires à leur création et à leur maintien puissent appartenir encore à la deuxième catégorie de richesses que nous venons de distinguer et posséder même une grande valeur d'échange.

D'autre part, des richesses passent incessamment de la première catégorie dans la deuxième. Ce phénomène se rencontre journellement dans les pays nouveaux et dans les colonies de nos états modernes. L'appropriation du sol en est un exemple, appropriation soit au nom du « droit du premier occupant », soit au nom du « droit de conquête » ; ce sont deux formes de « droit » que nous ne voudrions défendre nullement comme telles, mais il faut constater cependant que, même parmi les peuples les plus civilisés, elles sont encore reconnues et maintenues.

Le même phénomène se manifeste ensuite dans nos pays modernes où fréquemment les biens non-économiques passent au rang des biens économiques pour la raison qu'ils sont devenus plus rares et que leur acquisitition coûte par conséquent plus de travail qu'auparavant. C'est ce qui arrive pour le bois dans une contrée autrefois riche en forêts, transformées depuis en terres labourables, pour l'eau potable en temps de sécheresse, etc.

Les deux catégories de richesses dont nous venons de par-

ler se ressemblent en ceci qu'elles doivent toutes être capables de satisfaire un besoin ou désir humain quelconque et être, pour cette cause, recherchées par l'homme ; en d'autres termes, elles doivent posséder quelque « utilité » ou montrer du moins certaines qualités qui les rendent propres à notre usage.

Ce n'est que grâce à ces propriétés qu'elles peuvent entrer en rapport avec les hommes et obtenir ainsi une valeur. Nous aurons spécialement à rechercher dans quelles circonstances cela arrive et de quelles formes de valeur il est question. Pour l'existence de n'importe quelle forme de valeur, il faut cependant que ces rapports avec l'homme soient possibles. Lorsque des causes extérieures éloignent de lui les richesses, même les plus utiles et les plus recherchées, celles-ci restent *sans valeur* pour l'homme (1).

L'existence d'une certaine utilité dans les choses ou, du moins, de quelques qualités qui les rendent propres à l'usage est non moins nécessaire pour qu'elles possèdent de la valeur. Lorsque donc une chose, sous n'importe quelle influence particulière, par exemple à la suite d'une altération quelconque, perd son aptitude à satisfaire des besoins ou des désirs humains et devient, par conséquent, inutile, elle perd également, — mais cette fois par des causes intérieures, — sa valeur en tous les sens du mot. Dans ce dernier cas, la chose ne peut même plus être rangée parmi les richesses humaines et est rayée du nombre des biens.

1 Von Thünen disait déjà avec raison au sujet du blé, dont l'utilité est généralement reconnue : « Comme toute autre marchandise, le grain n'a pas de valeur s'il ne trouve pas de consommateurs. » (H. von Thünen, *Der Isolirte Staat*, tome I, traduit en français par J. Laverrière sous le titre : *Recherches sur l'influence que le prix des grains, la richesse du sol et les impôts exercent sur les systèmes de culture*. Voir sect. I, § v b., trad. fr., p. 31.)

CHAPITRE II

LES DIFFÉRENTES FORMES DE « VALEUR »

Il n'y a guère de question économique qui prête autant à la discussion que celle de la valeur des biens. Il est d'autant plus important de nous convaincre, de prime abord, de cette vérité que toute la science économique et notre connaissance des phénomènes sociaux les plus divers dépendent étroitement de la notion que nous avons de la valeur des richesses.

Le point de vue d'où nous jugeons la valeur des choses peut non seulement nous faire voir tout autrement et dans des proportions tout autres cette valeur, mais aussi nous placer en face de diverses formes de valeur dont la nature, au premier examen, nous paraît bien différente. Nous devrons les connaître avec leurs caractères respectifs en les distinguant entre elles d'autant plus rigoureusement que nous voyons incessamment une forme de valeur agir sur l'autre.

Rien, dans la science économique, n'a apporté tant de trouble, rien n'a mené à tant d'erreurs d'une grande portée sociale, que la confusion de ces différentes formes sous le terme général de « valeur ». Pour nous orienter parmi les différents points de vue d'où nous aurons à examiner la valeur des richesses, nous nous arrêterons à quelques observations historiques.

La science économique moderne compte deux théories rivales, différant précisément par le principe d'après lequel elles jugent la valeur et par la forme de valeur qu'elles met-

tent au premier plan et qu'elles considèrent comme décisive dans la vie sociale.

Nous en avons fait mention en passant dans notre préface. Il est évident qu'il reste, entre les deux courants, des économistes n'adoptant pas précisément l'une ou l'autre de ces théories, bien qu'ils s'approchent de l'une ou de l'autre.

Les deux principes que nous visons sont *la satisfaction des besoins humains* et *la production pour l'échange*. La catégorie d'économistes qui envisage de préférence la valeur des richesses humaines du premier point de vue, part, dans ses théories, de la *consommation* ; l'autre de la *production des richesses*.

La première doctrine est défendue par les représentants de toute nuance de la *théorie utilitaire*. Ils nous présentent d'une façon plus ou moins nette la *valeur* d'un objet comme déterminée par *son utilité*, c'est-à-dire par *le plaisir* ou *l'avantage* qu'il peut donner ; cela s'applique non seulement à la valeur subjective que le consommateur peut trouver dans cet objet (ce que nous appelons sa *valeur d'usage)* mais aussi à la valeur qu'il peut réaliser au marché, quand on l'échange contre des objets d'une autre nature (sa *valeur d'échange*).

Cette catégorie d'économistes ne prend pas assez en considération, — nous aurons l'occasion de le démontrer encore amplement, — le côté objectif du processus de production et d'échange ; elle a cherché en définitive dans les évaluations subjectives de la valeur des denrées par les personnes des acheteurs et des vendeurs les bases des prix de marché de ces denrées (1).

(1) Il s'agit ici d'un trait vraiment caractéristique de cette école. M. Von Böhm-Bawerk dit : « Ce qui est plus important encore, c'est que le prix est, du commencement jusqu'à la fin, le produit d'évaluations subjectives. » *Kapital und Kapitalzins*, t. II, livre III, ch. II, § 1 D., p. 219.)

« Nous pouvons donc à bon droit qualifier le prix comme la résultante des évaluations personnelles, telles qu'elles se rencontrent au marché, de la marchandise et de la marchandise numéraire. » (*Ibidem.*, p. 220.)

Voir aussi W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, chap. III. « C'est sur cette base complexe de besoins restreints et de hautes aspirations que l'économiste a à édifier la théorie de la production et de la consommation. » Cette opinion du professeur T. E. Banfield, ex-

Cette théorie de la valeur, partant ainsi de l'utilité particulière de chaque chose, devait manifester un caractère essentiellement subjectiviste, de sorte que toutes les difficultés qu'offrent objectivement et la production des richesses et le marché des marchandises comme tel, ne pouvaient pas être envisagées et moins encore résolues par les représentants de cette doctrine économique.

On peut déjà compter parmi eux, si l'on veut, Von Thünen, mais surtout, parmi les anciens, l'économiste allemand H. H. Gossen et, de nos jours, Jevons, de l'école anglaise, Carl Menger et Von Böhm-Bawerk de l'école autrichienne, enfin Léon Walras de l'école française. Leur ensemble constitue toute une série d'économistes, à laquelle s'ajouteraient encore plusieurs noms, et que nous pouvons considérer, plus ou moins, comme représentant la science économique officielle contemporaine, telle qu'elle est enseignée dans nos universités.

Opposée à ce courant dans toute son étendue, la deuxième catégorie d'économistes représente la *théorie de la valeur-de-travail*. Nous pouvons compter parmi eux tous ceux qui, depuis Adam Smith et Ricardo, en passant par John Stuart Mill jusqu'aux écoles de Rodbertus et de Karl Marx, ont tous, plus ou moins conséquemment, présenté le travail comme la base naturelle de la « valeur ».

En comparant leur théorie à celle du premier courant, nous pouvons dire qu'elle est tombée dans l'autre extrême.

De nos jours Karl Marx, son représentant le plus autorisé, a fait abstraction de toutes les qualités particulières des diverses richesses humaines ; en définitive dans les produits, en tant que porteurs de valeur, il n'a pas vu autre chose que des « cristaux de cette substance sociale commune » qui est « le travail humain » (1).

Tout en admettant que la *valeur d'échange* des choses est leur « valeur » par excellence, et en s'appliquant à analyser cette seule forme de la valeur, cette catégorie d'économistes

posée dans le livre : *The Organisation of Labour*, est acceptée par Jevons comme la sienne. (Jevons, *loc. cit.* édit., 1888, p. 42.)

(1) Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, chap. I, trad. franç., p. 15, col. 1

n'a pas assez tenu compte des lois de l'échange lui-même. En réalité, elle nous a développé une tout autre forme de valeur que, sous le nom de *valeur de production*, nous distinguerons rigoureusement de la *valeur d'échange*.

Depuis qu'Adam Smith a exposé la nature de la valeur des denrées dans son double caractère de *valeur d'usage* et de *valeur d'échange*, on s'en est tenu à cette double forme et cette distinction est devenue pour ainsi dire officielle. Je me demande comment il a été possible de la maintenir pendant plus d'un siècle sans remarquer que, sous une de ces formes, celle qui paraissait même de la plus grande importance pour nos économistes, s'en cachait encore une troisième.

En ce qui concerne la différence entre ces deux courants, je suis convaincu que des deux côtés on aurait pu s'épargner beaucoup de malentendus et d'erreurs, si l'on avait mieux distingué la notion de la valeur sous ses diverses formes et évité de désigner par le même terme général et par conséquent vague de « valeur » des notions tout à fait différentes. La distinction aurait dû être d'autant plus nette que chacune de ces formes peut influer sur une des autres, sinon sur toutes les deux. Maintes fois, à mon avis, on aurait pu s'entendre ainsi sur un terrain scientifique où a régné, jusqu'ici, la plus déplorable confusion d'idées (1). Sur plusieurs points la

(1) Donnons encore un exemple de cette confusion. Voici un lieu commun que l'on trouve fréquemment, en termes plus ou moins variés, dans la science économique :

« Les choses n'ont pas de valeur, parce qu'elles coûtent du travail, mais on y dépense du travail, parce qu'elles ont de la valeur. »

C'est la phrase de Condillac : « Une chose n'a pas une valeur, parce qu'elle coûte, comme on le suppose ; mais elle coûte, parce qu'elle a une valeur. » (Condillac, *Le Commerce et le Gouvernement*, 1re partie, chap. I, p. 15.)

Cette formule exprimant l'opinion définitive de l'école de J. B. Say a été répétée jusqu'à nos jours, sans réflexion, par plusieurs économistes.

Pour se convaincre, cependant, que le mot de « valeur » est employé dans les deux membres de cette phrase dans un sens tout à fait différent, on n'a qu'à l'appliquer à des exemples concrets, tout en paraphrasant le mot ne « valeur ». Si l'on ne veut pas écrire des non-sens, on devra donc formuler la phrase par exemple comme il suit :

Le fer, le blé, le beurre, etc., n'ont pas de valeur (ne peuvent pas réaliser une valeur au marché, parce qu'ils coûtent du travail, mais on y dépense du travail, parce qu'ils ont de la valeur (parce qu'ils peuvent être transformés en objets utiles, ou bien être mangés, etc.).

théorie de la valeur, exposée dans le présent ouvrage, mettra d'accord les deux théories dites : *théorie utilitaire* et *théorie de la valeur-de-travail*.

A côté du troisième terme de *valeur de production*, appliqué à la nouvelle forme de valeur que j'ai distinguée, j'ai maintenu les deux autres termes de *valeur d'usage* et de *valeur d'échange*. Je l'ai fait non seulement parce que ces deux termes sont introduits et naturalisés dans la science économique depuis plus d'un siècle, ce qui ne suffirait pas évidemment pour qu'on les maintînt, mais aussi parce que toute tentative de les remplacer par une autre terminologie m'a paru avoir échoué jusqu'ici (1).

Les deux termes, du reste, indiquent, avec une clarté suffisante, que l'on vise la valeur en tant qu'elle trouve son fondement soit dans la *satisfaction des besoins des consommateurs*, soit dans la *production pour le marché ;* autrement dit, qu'une forme de valeur se manifeste dans le *processus de la consommation*, l'autre dans celui de *l'échange*.

On pourrait élever une objection contre le terme de *valeur d'échange* pris dans le sens littéral du mot : dans les rapports sociaux modernes, il n'y a lieu que par exception de parler d'échanges proprement dits, d'échanges, tels que les a connus la société pré-capitaliste et caractérisés par l'absence de l'argent comme intermédiaire.

Dans le premier membre de cette phrase la notion de « valeur » n'est autre en définitive que la *valeur d'échange*, dans le deuxième c'est la *valeur d'usage*, sinon la phrase entière sera incompréhensible.

(1) Pareille tentative a été faite dernièrement par M. Von Böhm-Bawerk dans son livre *Capital et Intérêt* (tome II, livre III, ch. I, § I, p 137). Il propose de distinguer les deux groupes de phénomènes, que, dit-il, on ne désigne pas exactement sous les noms de *valeur d'usage* et *valeur d'échange* par les termes de *valeur* dans un sens *subjectif* et dans un sens *objectif* (*Werth im subjektiven und Werth im objektiven Sinne*). Abstraction faite encore de la manière de motiver cette distinction qui me paraît peu logique, la distinction elle-même, sans doute, est peu propre à exprimer le caractère spécial que revêtent les deux formes de valeur en question et qui marque essentiellement dans les termes de *valeur d'usage* et *valeur d'échange*. Aussi toute forme de valeur, comme nous le verrons, nous montre-t-elle l'élément *subjectif* et *objectif*. A cet égard encore la nouvelle distinction de M. Böhm-Bawerk nous paraît insuffisante. Si les qualifications de « valeur subjective » et « valeur objective » peuvent nous servir parfois à distinguer entre elles des notions, nous devrons maintenir, à mon avis, les noms existants pour l'analyse du caractère de la valeur sous chacune de ses formes.

Cependant, en introduisant de nouveaux termes, comme : *valeur de commerce*, *valeur de marché*, *valeur d'évaluation*, ou n'importe quel autre, on rencontre divers inconvénients et l'on doit reconnaître que ces expressions sont une nouvelle source d'équivoques. Cela sautera aux yeux dès que nous commencerons à analyser de plus près cette forme spéciale de valeur.

Pour tous ces motifs nous avons conservé le terme de *valeur d'échange*, ne voulant pas contribuer pour notre part à l'obscurité déjà si grande dans ce domaine de la science économique.

Par rapport à la valeur des richesses, la science économique a comme tâche l'analyse de cette valeur au double point de vue des besoins humains et de la production pour le marché moderne. Là est le point décisif. Dans la première partie du présent tome de notre ouvrage, nous aurons donc à faire l'analyse de la *valeur d'usage* ; dans les suivantes des *valeurs de production* et *d'échange*.

DEUXIÈME PARTIE

La valeur subjective.

CHAPITRE PREMIER

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LA VALEUR D'USAGE COMME VALEUR SUBJECTIVE

Tous les biens peuvent être comparés les uns aux autres relativement à leurs quantités et qualités ; aussi peut-on partir, pour faire cette comparaison, de différents points de vue selon les propriétés ou qualités des biens qu'on envisage et qui servent de base à la comparaison. Un de ces points de vue est leur aptitude à satisfaire certains besoins ou désirs humains, — c'est-à-dire leur « utilité » ou du moins les propriétés et qualités qui les rendent propres à notre usage (1).

(1) « Quand je parle de besoins, c'est là le titre sous lequel se rangent les choses les plus différentes et, à ce point de vue, leur caractère commun les rend mesurables. » (Hegel, *Philosophie du Droit*, § 63. *Addition.*)

Sur l'idée d'une « mesure » pour la valeur des choses, voir plus haut l'analyse de la notion de valeur.

Tous les biens,—économiques ou non-économiques,— sont plus ou moins aptes à « servir » l'homme et à lui être « utiles ». Nous avons vu que dès que les choses perdent ce pouvoir, elles cessent d'être rangées parmi les richesses humaines et sont rayées du nombre des biens. Une mine d'or épuisée ou un soulier usé n'ont plus de valeur et cela dans tous les sens du mot. S'ils ont encore quelque valeur par rapport à une autre destination que celle de mine ou de vêtement, — le soulier par exemple comme « guenille » servant encore de matière première pour une industrie quelconque, — cela dépendra de nouveau de leur utilisation possible à cette nouvelle destination.

La seule aptitude des choses à satisfaire des besoins ou des désirs humains ne suffit pas pour leur accorder de la valeur d'usage. La notion de valeur d'usage est en définitive, économique et, — selon ce qui a été dit plus haut dans nos considérations générales sur la valeur, — il est évident qu'elle suppose l'existence d'un rapport économique entre la chose évaluée et un homme ou bien une collectivité d'hommes.

Tandis que, par la qualification « d'utile » ou par la supposition que les biens peuvent servir à notre usage, nous n'exprimons pas autre chose que l'aptitude générale des biens à satisfaire nos besoins ou nos désirs, nous ne pouvons parler au contraire de la valeur d'usage d'une chose que lorsqu'un sujet, — homme seul ou collectivité d'hommes, — s'est mis ou pourra se mettre en rapport avec elle en qualité de consommateur.

La définition générale de la valeur d'usage se formule donc comme il suit : *c'est l'intérêt qu'une chose peut avoir dans la consommation pour un homme quelconque ou une collectivité d'hommes par son aptitude à satisfaire certains besoins ou désirs humains.*

Il résulte de cette définition que, lorsque le rapport social et économique dont nous venons de parler n'existe pas pour des raisons extérieures, on ne parle pas, communément, de la *valeur d'usage* d'une chose, bien que son aptitude à servir l'homme dans la consommation soit incontestable. Il en est

ainsi de nombre de biens non-économiques que l'homme n'utilise, pour ainsi dire, qu'accidentellement, mais au sujet desquels, dans les autres cas, on ne saurait parler d'un rapport d'usage. Ainsi, la lumière du soleil, la pluie, la mer comme telle (à distinguer d'une quantité quelconque d'eau de mer que l'on emploie par exemple pour la fabrication du sel) appartiennent à cette catégorie. Bien que leur utilité pour la vie végétale ainsi que pour la vie et la santé des hommes et des animaux soit hors de doute et doive même être considérée comme infiniment grande, nous ne parlons point, généralement, de la *valeur d'usage* de la lumière du soleil, de la pluie, de la mer. Il en est autrement pourtant dès que l'homme peut approprier ces richesses naturelles (1).

De prime abord nous avons discerné les deux notions de

(1 M. Von Böhm-Bawerk, (*Kapital und Kapitalzins*, t. II, chap. I, § II, avec nombre d'autres économistes, ne met ici en jeu que la *rareté* des choses qui, naturellement, comme nous le verrons encore, exerce une influence essentielle. Mais il a le tort de ne compter qu'avec elle et il se laisse entraîner à des conséquences singulières :

« Vis-à-vis des biens, prétend-il, qui sont *seulement utiles*, l'économe pratique se comporte avec négligence et indifférence. » (*loc. cit.*, p. 142.)

C'est peu probable, l'économe pratique se gardera bien de le faire. De plus, la grande majorité des richesses, sans exception, doivent être considérées comme « seulement utiles ». Au même titre que « la coupe d'eau, puisée à la source », dont parle M. Böhm, elles peuvent être remplacées plus ou moins les unes par les autres, du moins dans une vie sociale plus ou moins réglée. Plus tard, nous aurons encore l'occasion de faire remarquer que les *frais de production* influent encore ici sur la valeur d'usage. Pour le moment, cependant, nous n'avons qu'à récuser cette observation si peu fondée de M. Böhm ainsi que cette autre qu'il en déduit : « Pratiquement, pour notre bien-être, de tels biens ne sont que des zéros et nous les traitons en conséquence » *loc. cit.*). La conclusion à laquelle aboutit l'auteur est la suivante : « Tous les biens ont de l'utilité, mais ils n'ont pas tous de la valeur. Pour que la valeur prenne naissance, il faut que la rareté accompagne l'utilité ». D'où l'on peut déduire, comme le pense M. Böhm : « Tous les biens économiques ont de la valeur, tous les biens librement accessibles (*alle freien Güter*) sont des non-valeurs » (*loc. cit.*, p. 144). On voit que cette théorie n'exprime pas à fond la différence entre « utilité » et « valeur » et nous amène à des conclusions réellement fausses. Je peux choisir un cabinet de travail exposé au midi pour pouvoir jouir de la chaleur du soleil, et j'établis ainsi un rapport d'usage entre cette chaleur et ma personne. Je peux aussi prendre des bains de mer pour me fortifier ; dans l'un et l'autre cas ce n'est pas précisément la « rareté » de la chaleur du soleil ou de l'eau de la mer qui me séduisent. La chaleur et le bain ont cependant pour moi une certaine *valeur*, bien que toutes deux puissent être pour moi « librement accessibles ».

besoin et de *désir*, ainsi que les notions plus ou moins parallèles d'*être utile* ou de *pouvoir servir à l'usage des hommes*.

Ces deux séries de notions, — celle de *besoin* et d'*utilité* d'une part, de *désir* et d'*aptitude à servir* de l'autre, — ne se confondent pas entre elles ; mais pour notre analyse nous avons à compter avec toutes les deux.

Pouvoir *servir à notre usage* est la notion la plus vaste, la notion générale. Elle n'exprime que la seule aptitude des biens à être employés par l'homme de manière à satisfaire un désir humain ; elle s'applique également au cas où le consommateur considère ce désir comme tel, comme désir ou caprice même et au cas où le consommateur juge son désir bien fondé et le considère comme un besoin personnel urgent. Avec la notion d'*utilité* qui a un sens plus restreint que la précédente, se combine en même temps un jugement sur la légitimité ou la non-légitimité du désir et sur la question de savoir si un besoin humain réel lui sert de base.

Ce jugement sur la légitimité ou la non-légitimité peut différer d'après la personne qui juge, ainsi que d'après les circonstances particulières dans lesquelles se fait la consommation. Il peut différer de même d'après le point de vue d'où l'on juge l'utilité, fait qui a amené encore certains auteurs à distinguer différentes sortes d'utilité : utilité purement économique, utilité morale, etc.

Des bijoux, des bibelots, des fleurs exotiques, des boissons alcooliques possèdent des qualités spéciales qui les rendent propres à l'usage de nombre de gens. Quant à affirmer qu'ils possèdent de l'*utilité*, c'est un point sur lequel on peut être d'opinion très différente.

Un homme quelconque peut considérer comme satisfaisant un besoin humain tout naturel et raisonnable les parfums et les couleurs de certaines fleurs précieuses, qui caressent l'odorat et la vue ; un autre peut en juger tout autrement. De même l'opinion d'une seule personne peut différer aussi bien d'après la quantité et l'origine des fleurs, que d'après la circonstance dans laquelle elles se présentent.

Pouvoir servir à l'usage de l'homme est donc, pour une

chose, la qualité nécessaire et suffisante pour qu'un rapport économique s'établisse entre elle et l'homme et pour que la chose puisse posséder ainsi une valeur d'usage. Tout ce qui en possède une n'est pas nécessairement utile et peut être même, dans certaines conditions, absolument nuisible au bien-être définitif du consommateur, comme il arrive par exemple pour l'opium ou l'absinthe.

Pouvoir servir à l'usage humain, voilà la notion à laquelle nous sommes renvoyés en définitive, quand nous recherchons si un objet possède ou non une valeur d'usage. La valeur d'usage ayant un caractère purement économique, on doit la considérer, au point de vue de sa seule existence, comme indépendante du jugement que l'on peut porter sur la légitimité de l'usage.

Les deux notions : *avoir une valeur d'usage* et *servir à l'usage humain* sont donc plus près l'une de l'autre que ne le sont la première et la notion de l'*utilité*.

Lorsque, cependant, nous cherchons à estimer la quantité de la valeur d'usage, lorsqu'il est question non-seulement de la simple existence, mais du degré de cette valeur, l'utilité exerce le plus souvent une influence essentielle.

Parfois, en même temps que l'utilité d'un bien diminue, nous voyons baisser aussi sa valeur d'usage, quoiqu'il nous soit aussi facile qu'auparavant de nous en servir. Le plus ou moins de valeur d'usage d'un aliment ou d'une boisson, par exemple, ne s'explique pas par le simple fait de leur usage, mais principalement par le fait plus spécial que cet usage est plus ou moins utile ; l'utilité d'une chose augmentant ou, ce qui revient au même, notre connaissance de ses caractères utiles se complétant, sa valeur d'usage augmente en même temps ; inversement, l'utilité d'une chose diminuant ou bien un caractère nuisible étant nouvellement découvert en elle, sa valeur d'usage diminuera aussi, bien que la chose continue à pouvoir être employée.

De même l'aptitude à être employé et même l'utilité proprement dite ne variant pas pour un bien considéré isolément, sa valeur d'usage peut cependant diminuer, si, à côté de lui, on découvre d'autres biens, propres au même emploi et mon-

trant la même utilité, mais qui offrent, en même temps, de nouveaux avantages. Les derniers biens sont rendus préférables au premiers ; et leur apparition fait baisser immédiatement la valeur d'usage de ceux-ci.

Le platine aurait moins de valeur, dans son emploi pour les pointes de paratonnerres, dès que l'on aurait trouvé un autre métal plus facile à obtenir et aussi propre ou plus propre à la même destination. Pour choisir un fait réel : La garance comme teinture a perdu en valeur d'usage depuis la fabrication des couleurs d'aniline, tout en conservant les propriétés et qualités par lesquelles elle peut servir à l'homme.

Le phénomène inverse peut aussi se produire : La valeur de certains biens peut augmenter lorsque d'autres qui répondaient aussi bien ou mieux aux mêmes besoins ou désirs humains cessent de leur faire concurrence, parce qu'ils sont devenus trop rares et trop difficiles à obtenir.

Il est donc entendu que la valeur d'usage des choses peut varier, leurs qualités intrinsèques restant invariables ; il s'ensuit que la valeur d'usage ne saurait être identifiée simplement avec le pouvoir des biens de servir à notre usage. Nous devons généralement compter en même temps et avec les influences qu'exprime la notion d'utilité par rapport à chaque bien en particulier et à ses propriétés intrinsèques et avec la concurrence des différents biens répondant au même usage.

Comme nous venons de le remarquer, les deux notions expriment d'un côté certaines qualités intrinsèques et objectives des biens et de l'autre un rapport subjectif entre les biens et le consommateur. Aussi le simple pouvoir de servir à l'usage et l'utilité peuvent-ils être également modifiés en premier lieu par toute variation de ces qualités intrinsèques des biens, telles qu'elles existent en eux et telles qu'elles nous sont connues ; ensuite par tout changement dans les besoins et désirs humains auxquels répondent ces biens (1).

(1) Les représentants de la doctrine utilitaire moderne, dans leur analyse de la valeur d'usage des biens, ont trop négligé les premiers facteurs indiqués ici et trop exclusivement tenu compte seulement des changements dans les besoins personnels des consommateurs et dans la *rareté* des biens. Il est clair que cela a fortement influencé toute la théorie de la valeur chez ces

Une nouvelle destination trouvée pour les richesses peut immédiatement influer sur leur valeur d'usage ; elle peut de même donner une certaine valeur d'usage à des objets qui autrefois étaient mis de côté comme des *non-valeurs* et dont certaines propriétés n'étaient pas utilisées par les hommes. Cet emploi, inconnu auparavant, leur accorde donc dès lors une place parmi les richesses humaines.

La lisière du drap, traitée autrefois en non-valeur, sert à l'heure présente à des industries particulières. Les horticulteurs et cultivateurs d'oignons de fleurs en Hollande jetaient autrefois aux ordures les fleurs de jacinthes et de tulipes ; depuis quelques années et par suite surtout de l'amélioration des moyens de transport, ils les ramassent soigneusement pour les apporter en bouquets aux marchés voisins.

Il n'est pas moins évident que la valeur d'usage des biens augmente ou diminue avec l'accroissement ou la diminution des besoins du consommateur. Dans certaines conditions anormales, — la disette par exemple lors du siège d'une ville, — les premières denrées alimentaires peuvent obtenir une va-

économistes. Ils n'auraient pas pu, sans doute, construire leurs figures mathématiques et nous présenter leurs calculs plus ou moins ingénieux, pour exprimer les évaluations personnelles, s'ils avaient dû compter encore avec les propriétés et qualités infiniment différentes de toutes sortes de biens, ainsi qu'avec la connaissance que nous en avons. Tout à fait remarquable, à cet égard, est le procédé de M. Böhm-Bawerk, qui, pour mettre en évidence que la valeur d'échange objective des denrées repose sur des évaluations personnelles, nous amène à un plaisant marché de chevaux, où se rencontrent des acheteurs et des vendeurs qui ont chacun devant les yeux un chiffre correspondant à la valeur qu'ils attribuent à « un cheval ». Pour que le jeu de ces évaluations d'où provient le prix de marché obéisse convenablement aux prescriptions de la théorie, l'auteur part, entre autres conditions, de la supposition singulière, que tous les chevaux offerts soient « de la même qualité » (*Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, chap. II, § 1, page 211). Plus tard, dans notre critique spéciale des différentes théories de la valeur, nous reparlerons de ce bizarre marché.

M. Stanley Jevons a un procédé plus facile de démonstration. Quand il veut nous exposer la valeur des choses en tant qu'elle repose sur des évaluations personnelles, il choisit de préférence « de l'eau ». Ne pouvant plus se servir de ce bien favori au marché proprement dit, il le remplace par « du blé » et « du bœuf », en faisant abstraction, naturellement, des qualités respectives de ces denrées alimentaires. — C'est du blé et du bœuf purement abstraits, ce qui cadre à merveille dans ses figures et ses formules mathématiques.

leur d'usage surpassant de beaucoup leur valeur ordinaire.

Certains articles dont l'usage s'attache à une saison particulière, comme des vêtements d'hiver ou d'été, perdent avec cette saison leur valeur d'usage, qui ne leur revient qu'avec elle. Le fait que, dans tous les cas mentionnés, les altérations que subit la valeur d'usage des biens influent essentiellement sur leur valeur d'échange sera particulièrement examiné dans le présent ouvrage.

Dans notre analyse de la valeur d'usage des biens nous aurons à distinguer la *valeur d'usage personnelle* de *la valeur d'usage sociale ou générale.*

Il est évident que le plaisir ou l'avantage qu'une personne X peut tirer d'un objet quelconque, un tableau, une statue, ou d'une denrée en quantité déterminée, de l'eau, du fer, de l'or, etc., est à distinguer de celui qu'une agglomération d'hommes, un peuple entier, ou bien toute une génération humaine peuvent tirer de l'ensemble de ces denrées : eau, fer, or, etc., ou même d'objets particuliers, comme les tableaux et les statues de certains maîtres.

Les propriétés des richesses auxquelles est dû ce plaisir ou cet avantage et qui sont la base de leur valeur d'usage, sont de même à distinguer selon que les richesses servent à un seul individu, ou bien à une collectivité d'hommes. Quand nous estimons que *l'eau*, *le fer*, *l'or*, possèdent une grande valeur d'usage pour la race humaine entière, notre jugement se base sur le fait que le pouvoir de ces richesses à satisfaire certains besoins ou désirs humains n'est pas limité à un seul individu quelconque ou à un petit nombre d'individus. C'est donc la généralité et la communauté des besoins ou des désirs qui confèrent ici à la valeur d'usage des richesses en question, considérées dans leur ensemble, son caractère général.

Nous pouvons nous placer au même point de vue général quand nous comparons le pouvoir de servir à l'usage humain ou l'utilité d'une certaine catégorie de richesses aux mêmes qualités d'une autre catégorie. Nous pouvons, par exemple, estimer que le fer est plus utile que l'or, juger l'eau potable apportée par la conduite d'eau d'une ville bien supérieure à l'eau de pluie conservée dans les citernes. En jugeant ainsi,

c'est la notion des *besoins généraux* que nous visons et la valeur d'usage dont il s'agit ici est une *valeur d'usage générale* ou *sociale*. Nous pourrions la distinguer par le nom de *valeur d'usage objective*, de cette autre valeur, dont nous venons de parler et qui est strictement *personnelle* et *subjective;* dans ce dernier sens c'était, en effet, la personne du consommateur immédiat et la signification que celui-ci pouvait attacher personnellement à un objet quelconque ou à une certaine quantité (un kilogramme, un litre) d'une denrée déterminée, qui décidait de la valeur. Aussi la *valeur d'usage personnelle* ou *subjective* varie-t-elle avec les besoins personnels du consommateur immédiat et peut-elle varier, par conséquent, avec les circonstances momentanées d'abondance ou de disette dans lesquelles celui-ci se trouve. *La valeur d'usage sociale* ou objective, au contraire, correspondant à la totalité disponible d'une richesse, et se rapportant également à la totalité des consommateurs ne peut varier qu'avec les besoins éventuels de cette collectivité dont chaque individu n'est qu'une partie.

Cependant la notion de *valeur d'usage* exprime déjà d'elle-même un rapport subjectif : rapport du consommateur à une richesse consommée. Peu importe, à ce point de vue, de savoir si le consommateur est une personne déterminée, ou bien une collectivité d'individus, ou encore, dans le sens le plus large du mot, le genre humain entier.

Tenant compte de ces considérations dans notre analyse générale de la valeur, nous pouvons donc définir la *valeur d'usage personnelle : valeur subjective, considérée dans un sens individuel* et la *valeur d'usage sociale : valeur subjective considérée dans un sens général.*

Nous avons à examiner de près ces deux notions particulières de *la valeur d'usage* dans les chapitres suivants.

CHAPITRE II

LA VALEUR D'USAGE PERSONNELLE

Après les considérations générales précédentes sur la nature de la valeur d'usage, la valeur d'usage personnelle se définit d'elle-même. *C'est la signification qu'un bien peut avoir pour le consommateur d'après les besoins et les désirs individuels de celui ci et l'aptitude que possède le bien en question à les satisfaire.*

Nous avons donc à compter ici avec deux catégories de facteurs : d'une part avec les besoins et désirs personnels du consommateur, de l'autre avec toutes les propriétés et qualités des richesses ainsi qu'avec les quantités de ces richesses qui peuvent être à la disposition du consommateur et les conditions spéciales sous lesquelles celui-ci peut les obtenir.

La valeur d'usage personnelle des biens augmente ou diminue donc en premier lieu avec les besoins et désirs personnels du consommateur, c'est-à-dire avec certaines dispositions physiques, intellectuelles et morales de la personne même, qui, comme possesseur et consommateur, se met en rapport avec ces biens.

Envisagé de ce point de vue, un bien peut être considéré comme possédant autant de valeurs d'usage personnelles qu'il y a des personnes pouvant être en rapport avec lui en tant que possesseurs et consommateurs. Le développement physique, intellectuel et moral des hommes variant infiniment, on ne saurait indiquer d'une manière absolue la quantité de valeur

personnelle des biens ; d'autant moins qu'il intervient ici des manifestations de l'âme différant infiniment selon les individus et, chez le même individu, selon les moments et les circonstances. Lorsque nous parlons donc, dans le présent chapitre, de la valeur d'usage d'un objet quelconque ou d'une certaine quantité d'un bien, il s'agit toujours d'une manifestation de la valeur particulière que cet objet ou cette quantité d'un bien peuvent posséder pour le consommateur lui-même et dans les circonstances où celui-ci se trouve au moment donné. Cette manifestation se présentera sous la forme d'une équation du bien en question avec une certaine quantité d'un autre bien.

Si deux personnes, — ou une seule personne à deux moments différents, — estiment que la même quantité d'un bien quelconque est équivalente à des quantités différentes d'un autre bien, de sorte qu'ils soient prêts dans les deux cas à abandonner l'une pour l'autre, — nous nous trouvons en présence de deux équations différentes ; c'est là le fait réel, que nous aurons à examiner.

A estimant x francs, dans des conditions déterminées, équivalents à y litres de vin, B à $2y$ litres du même vin, les deux équations expriment le différent intérêt qu'à un moment déterminé, A et B portent aux biens en question : la monnaie et le vin. La différence peut provenir de l'évaluation différente de la monnaie seule, ou bien du vin seul, ou encore de tous les deux.

Ayant donc à compter, en matière de valeur d'usage personnelle, avec une grandeur instable et inconstante, comme les impressions de l'âme humaine dont elle dépend, nous ne pouvons nullement nous ranger du côté de ces économistes qui se sont appliqués à construire des schèmes fixes et des formules minutieuses pour les évaluations personnelles sur lesquelles se base la valeur d'usage des richesses. Ces schèmes et ces formules ne peuvent pas nous donner une expression quelque peu juste du jeu compliqué de la nature dans un domaine aussi imprécis que celui des évaluations personnelles des valeurs d'usage.

C'est particulièrement l'école autrichienne de Menger et Böhm-Bawerk, ayant atteint son plein développement dans

l'œuvre de ce dernier économiste, qui s'est occupée de recherches assidues et détaillées à ce sujet. Si ces recherches s'appuient sur des principes psychologiques et économiques bien et dûment établis, il ne sera sans doute pas sans intérêt pour nous de suivre ces auteurs dans leurs développements subtils, tout en doutant de leur valeur réelle pour la vie sociale.

« Nous attribuons, dit M. Böhm-Bawerk, la plus haute importance à ces besoins dont la non-satisfaction aurait notre mort comme conséquence ; à côté d'eux nous plaçons ceux dont la non-satisfaction causerait un préjudice sérieux et durable à notre santé, à notre honneur, au bonheur de notre vie ; au-dessous viennent tous ceux, qui mettent en jeu des souffrances, des douleurs ou des privations plus passagères ; enfin nous placerons tout en bas ceux de nos besoins dont la non-satisfaction ne nous coûte qu'un très léger désagrément ou l'abandon d'une joie dont nous ne faisons que très peu de cas. D'après ces caractères, nous pouvons établir une véritable série ou échelle indiquant l'importance de nos besoins (1). »

Admettons qu'en effet ces règles générales pour déterminer l'urgence des différents besoins humains correspondent à la réalité, ce qui, tout bien considéré, ne peut pas être, pour la raison que ces règles fondamentales varient avec les personnes mêmes des consommateurs. Nous pourrions, par exemple, nous demander s'il n'y a pas lieu de laisser une place ouverte à certains besoins qui sont supérieurs à ceux dont la non-satisfaction cause la mort ; évidemment, il peut y avoir des individus pour lesquels certains besoins moraux ou religieux, ou certains désirs qu'ils jugent étroitement liés à leur honneur, pèsent plus que les besoins de la vie matérielle.

Tout en acceptant cependant la classification arbitraire que nous donne M. Böhm-Bawerk, est-ce que nous apprenons par là l'importance relative, non de certains besoins en général, mais des besoins réels et déterminés que nous montre un individu donné à une époque déterminée, dans des circonstances précises, besoins dans lesquels se révèle commu-

(1) Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, t. II, liv. III, chap. I, § III, p. 148.

nément tout un jeu compliqué de diverses tendances et inclinations humaines ?

« Chaque réveil de la faim n'a pas la même intensité, ni chaque satisfaction de ce besoin la même importance », nous fait observer déjà M. Böhm-Bawerk dans le même passage : « Dans l'échelle des catégories des besoins, le « besoin de nourriture » dans son ensemble se place avant les besoins de tabac, de boissons spiritueuses, de parures, et ainsi de suite ; ici, au contraire, s'entrecroisent les besoins des catégories les plus diverses » (*Loc. cit.*, p. 149–150).

Au lieu, pourtant, de se contenter de ces considérations générales sur la nature des besoins humains, telles que nous venons de les emprunter à l'un de leurs meilleurs représentants, les économistes de l'école utilitaire moderne ont cru devoir aller plus loin et nous mettre sous les yeux des formules et des tableaux fixes et soigneusement élaborés pour nous exposer les besoins humains dans leurs divers degrés d'importance et leur action réciproque. M. Böhm-Bawerk croit pouvoir représenter dans ce but les besoins humains par les chiffres 10. 9. 8. etc., jusqu'à 0 (1), comme si la représen-

(1) « A proprement parler, dit M. Böhm-Bawerk, qui, évidemment, a éprouvé plus vivement le « besoin » de clarté dans l'exposition que le désir d'examiner ce qu'est un besoin ou désir humain, « la catégorie la plus importante ne se distingue de la moins importante qu'en ceci : chez elle, dans un certain sens, la tête s'élève plus haut, tandis que la base se trouve chez tous au même niveau ».

Et il nous présente le schème suivant :

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	»	»	»	»	»	»	»	»	»
9	9	»	»	»	»	»	»	»	»
8	8	8	»	»	»	»	»	»	»
7	7	7	7	»	»	»	»	»	»
6	6	6	»	6	»	»	»	»	»
5	5	5	»	5	5	»	»	»	»
4	4	4	4	4	4	4	»	»	»
3	3	3	»	3	3	»	3	»	»
2	2	2	»	2	2	»	2	2	»
1	1	1	1	1	1	»	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

tation d'un groupe de besoins par une série de chiffres arithmétiques, n'était pas déjà un procédé arbitraire que la science n'autoriserait qu'après la preuve de sa légitimité. Ce n'est pas le droit de représentation en chiffres des phénomènes sociaux en général que nous contestons ici ; cela peut être en certains cas légitime et utile (que l'on pense à toute la science moderne de la statistique). Cependant, pour le phénomène qui est cher à M. Böhm-Bawerk et à son école, c'est-à-dire pour les besoins personnels, nous ne voyons aucun moyen de les soumettre à la mesure et de les exprimer en chiffres ; il est donc impossible d'attacher aucune valeur scientifique à des schèmes dont les termes nous sont donnés sans aucune espèce de justification.

Stanley Jevons, comme tant d'autres économistes, a choisi des surfaces pour nous exprimer les évaluations personnelles des biens et des quantités limitées d'un bien. A mon avis, il est tombé dans les mêmes erreurs que l'école autrichienne (1).

« Dans ce schème, dit-il, les chiffres romains I-X indiquent les différentes catégories de besoins ainsi que leur rang en ligne descendante ; I représente la catégorie de besoins la plus importante, par exemple le besoin de nourriture, V une catégorie d'importance moyenne, par exemple le besoin de boissons spiritueuses, X, au contraire, la catégorie de besoins la moins importante que l'on peut imaginer ». Les chiffres arabes 10-1 représentent « les besoins concrets ou besoins partiels concrets qui se trouvent dans les diverses catégories » « ....plus la catégorie est importante, plus haut s'élève le besoin concret le plus important qu'elle renferme ». On peut considérer comme des exceptions « les catégories de besoins IV et VII » ..... « dans lesquelles, pour des motifs techniques, une satisfaction successive par actes partiels est imparfaitement possible sinon absolument impossible, de sorte que le besoin doit être satisfait entièrement ou pas du tout. Le besoin de poêles, par exemple, est déjà si complètement satisfait par *un* poêle, qu'un deuxième serait tout simplement inutilisable.....». (*loc. cit.*, p. 153-154).

(1) Jevons distingue entre elles « l'utilité totale provenant d'une denrée quelconque » et « l'utilité s'attachant à une portion particulière quelconque de cette denrée ». Il prend comme exemple les denrées alimentaires et nous exprime ses calculs sous la forme d'une figure (voir la figure A) accompagnée du texte suivant :

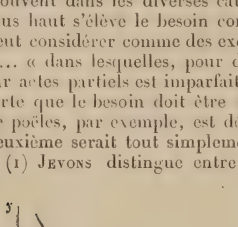

Figure A

« La loi de la variation du degré d'utilité des aliments peut donc être représentée par une courbe continue *pbq*, et la hauteur abaissée de chaque point de la courbe sur la ligne *ox*, représente le degré d'utilité de la denrée lorsqu'une certaine partie en a été consommée.

Aussi ne suivrons-nous ni l'un ni l'autre exemples. De prime abord nous faisons observer ici, que nous pouvons examiner au point de vue sociologique les grands principes vitaux de notre race humaine, mais qu'il ne nous est pas donné, généralement, de les exprimer en formules et en tableaux, ou de les enfermer dans une figure mathématique. Pour cela la vie sociale des hommes,si complexe dans toutes ses expressions, nous met trop rarement en présence de purs problèmes

« Ainsi, quand la quantité *oa* est consommée, le degré d'utilité correspond à la longueur de la ligne *ab* ; car, si nous prenons une toute petite quantité d'aliments en plus, *aà*, son utilité sera à peu de chose près le produit de *aà* et *ab* et cela avec une approximation croissant au fur et à mesure que *aà* est moins grand.

Le degré d'utilité est donc réellement mesuré par la hauteur d'un rectangle très étroit correspondant à une quantité d'aliments très petite, qui théoriquement devrait être infiniment petite ». (*The Theory of Political Economy*, ch. III, 3e édit., p. 48-49)

Les critiques que nous avons déjà adressées à la théorie de M. Böhm s'appliquent aussi à celle de Jevons. Tout aussi arbitraires que les chiffres du premier, sont les ordonnées du second. La courbe de Jevons n'aurait une valeur scientifique que si la détermination des lignes *Pm*, *qn*, etc., avait reçu une justification quelconque. Ce qui n'a pas été fait... et pour cause. De semblables figures et combinaisons de chiffres construites soi-disant pour éclaircir la question sont évidemment indispensables aux représentants de la doctrine utilitaire moderne ; elles sont une partie essentielle de ce système qui réduit toute valeur à des évaluations subjectives. Comme exemple de telles illustrations nous mentionnons encore les « courbes d'utilité ou de besoin » de M. Léon Walras (Le premier économiste chez qui on trouve ces courbes est H. H. Gossen). On peut varier d'opinion sur l'appui que les mathématiques peuvent prêter à certaines parties de la science économique, mais il faut convenir que les illustrations que nous venons d'examiner ont plus contribué à confondre qu'à éclaircir les problèmes économiques, leurs créateurs se montrant moins économistes que mathématiciens.

Rien ne nous prouve, en effet, pour revenir aux naïves démonstrations mathématiques de Jevons, que, lorsque l'utilité des biens augmente ou diminue avec la diminution ou l'augmentation de leurs quantités, elle se conforme aux schèmes que Jevons nous met sous les yeux dans sa théorie rectangulaire. Encore moins aurons-nous le droit d'accepter les conséquences que l'on déduit de pareils schèmes arbitrairement construits.

Notons encore combien arbitraire et contestable est déjà l'hypothèse posée par Jevons et autres que l'utilité puisse être considérée comme une quantité à deux dimensions. (« l'Utilité peut être traitée comme une *quantité à deux dimensions*, une dimension consistant dans la quantité de la richesse et l'autre dans l'intensité de l'effet produit sur le consommateur ». Stanley Jevons, *loc. cit.*, p. 47). Pourquoi ne compterait-on pas trois dimensions en considérant la *durée* de l'effet comme troisième facteur ? Dans la supposition de Jevons il serait dès lors nécessaire et que la *quantité* de la durée fût *infiniment petite* et que la durée de l'utilité fût *infiniment courte*.

de quantités. Cela ne s'applique pas uniquement à la valeur des richesses ou tout spécialement à leur valeur d'usage personnelle que nous étudions ici, mais à la science économique en général. Lorsque, au sujet de la vie sociale réelle, nous ne désirons pas franchir à chaque pas les limites prescrites à toute science, nous devons nous contenter, en règle générale, d'examiner les faits réels dans les action humaines. C'est d'eux que nous devons inférer les lois économiques qui gouvernent la vie sociale des hommes sans nous laisser entraîner à fixer dans un calcul ou dans une courbe les impressions de l'âme humaine, impressions si infiniment variables et insaisissables dans leur jeu profond et dont l'ensemble est seul capable d'expliquer les manifestations de notre activité.

En outre, dans le cas spécial de la valeur, il n'appartient pas, à notre avis, à la science économique de rechercher les évaluations qu'un individu, Jean ou Paul, pourrait bien faire d'un objet quelconque ou d'une quantité donnée de quelque denrée, dans les circonstances momentanées de sa vie personnelle.

La tâche essentielle de la science économique, en ce qui concerne la valeur des richesses, consiste à rechercher la valeur que représentent les biens indépendamment d'un individu donné, tant comme valeur d'usage générale que comme valeur de production sociale, ou encore comme valeur d'échange objective se réalisant au marché.

En tant que les évaluations personnelles peuvent influer sur cette valeur objective, nous avons, assurément, à compter avec elles ; relativement à leur influence, cependant, nous n'aurons à nous occuper généralement que des résultats finaux qui nous viennent sous les yeux et des principes généraux de l'action humaine qui les expliquent. Il ne nous est pas possible de connaître toutes les possibilités accidentelles et individuelles. Dès que la science économique nous construit donc des figures et des schèmes abstraits, qui prétendent réfléchir le jeu des besoins humains concrets et réels, elle quitte le domaine de la science positive pour aborder celui de la conjecture.

Nous avons d'autant plus à nous abstenir ici des calculs de probabilités que, — comme nous l'avons fait remarquer déjà, — ce ne sont pas seulement les besoins personnels, variant à chaque instant, qui entrent en jeu : ce sont aussi tout ensemble les propriétés et qualités particulières des biens mêmes, les quantités qui en sont disponibles et les conditions dans lesquelles ils le sont, qui collaborent à la production des résultats finaux de l'évaluation personnelle, partout où celle-ci mérite le nom d'évaluation économique.

Si donc le calcul des probabilités peut nous fournir une aide utile dans la science économique, il ne peut du moins rien nous apprendre quand il est question de l'évaluation purement subjective et individuelle de la valeur d'usage.

Nous devons remarquer en outre que, dans la vie sociale réelle, il n'y a pas d'objet qu'on puisse considérer isolément quand on juge sa valeur. Tout objet examiné se trouve en contact avec son milieu et ne saurait être jugé indépendamment de celui-ci.

Comment l'homme pourrait il apprécier la valeur des allumettes dont il se sert le matin pour faire du feu, sinon en combinaison avec le café et l'eau potable, le pain et le beurre qui servent aussi à son premier déjeuner ?

Un examen isolé des évaluations personnelles de chacun des biens dont chaque consommateur se sert tous les jours, est une pure impossibilité.

Nous reparlerons encore à maintes reprises de cette théorie qui, en dernière analyse, réduit toute valeur à des évaluations personnelles ; mais il reste certain pour nous que les principes mêmes dont elle part sont insoutenables *a priori*. Il est évident que les évaluations personnelles peuvent toujours influer sur les phénomènes objectifs de la valeur, mais ces derniers restent, quand même, des phénomènes objectifs, qu'on doit distinguer de l'évaluation subjective qu'ils peuvent provoquer. Cette vérité, qui est de grande importance pour l'intelligence de la théorie de la valeur, se présentera plus clairement encore à nos yeux dans le courant de notre étude.

En examinant la valeur d'usage personnelle des biens, nous avons à faire abstraction, pour le moment, de l'intérêt que les biens peuvent avoir pour la vie et le bien-être de l'homme en général, et nous devons prêter toute notre attention à l'intérêt qu'ils ont pour un consommateur quelconque.

La valeur d'usage personnelle des objets, en effet, se rapporte à la personne du possesseur ; les besoins ou désirs personnels qu'ils satisfont se présentent ici, non pas comme besoins et désirs humains en général : besoins généraux de nourriture, d'habillement, d'habitation, etc., mais comme des besoins ou désirs *concrets* et parfois *momentanés* d'un certain consommateur. Aussi, pour le moment, avons-nous à considérer la valeur d'usage des biens comme indépendante et du travail qu'a dépensé le producteur et de celui qui est épargné au consommateur par leur acquisition ; comme indépendante également des avantages qu'ils peuvent avoir pour le consommateur par leur aptitude à être échangés contre d'autres biens. Les biens tels que nous aurons à les considérer actuellement sont entrés dans la dernière phase de la circulation, celle de la consommation immédiate. Ce n'est qu'à la fin de notre analyse et en examinant l'action que la valeur objective, sous différentes formes, peut exercer sur les évaluations personnelles, que nous aurons à compter encore avec d'autres facteurs que des facteurs purement subjectifs.

La question étant ainsi posée et la valeur d'usage comprise comme *valeur subjective considérée dans un sens individuel*, il est évident que le plaisir ou l'avantage que le consommateur peut personnellement retirer de la consommation d'un bien ou dont il sera privé par la perte de ce bien est le facteur qui détermine cette valeur. Il est entendu, en effet, que la valeur d'usage des biens est l'expression de leur aptitude à satisfaire certains besoins ou désirs humains. En traitant ici de cette valeur dans un sens individuel, nous avons à considérer ces besoins comme des besoins concrets et personnels.

A bon droit les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique moderne ont spécialement mis en lumière la différence qui doit être faite ici entre l'intérêt que toute la quantité disponible d'un bien peut avoir pour son

possesseur et l'intérêt qu'il attribuera momentanément à une partie déterminée (un ou plusieurs litres, kilogrammes, mètres, etc.), de ce bien (1).

Pour nous en tant qu'individus, une certaine quantité d'aliments par jour étant nécessaire à la consommation, cette quantité a sans doute une valeur d'usage excessivement élevée ; cette valeur devrait même être considérée comme infiniment grande, s'il n'y avait deux réserves à faire : d'abord chaque aliment peut d'ordinaire, d'une manière plus ou moins satisfaisante, être remplacé par un autre répondant au même usage ; ensuite, en dehors de la quantité nécessaire des aliments, nous en avons encore d'habitude d'autres quantités à notre disposition ; et cette circonstance suffit ordinairement à nous faire évaluer moins haut la quantité indispensable dont il est question. Nous parlons ici d'évaluations régies par des motifs d'ordre économique (des calculs de chances économiques) et non pas de celles qui résultent de caprices personnels ou d'influences d'ordre moral.

Il peut arriver exceptionnellement que les deux circonstances que nous venons d'indiquer n'influent pas sur les rapports qui nous lient à certains objets. Les biens qui pourvoient à nos premiers besoins atteignent alors immédiatement une valeur d'usage illimitée. C'est ce que produit dans certains cas la famine ou le manque d'eau, pendant la traversée d'un désert ou le siége d'une ville, aussitôt que les

(1) « Quand nous regardons l'affaire de près, dit W. Stanley Jevons, nous ne saurions dire que toutes les portions de la même denrée possèdent une même utilité..... Un *quart* d'eau par jour a la haute utilité de préserver quelqu'un d'une mort très pénible. Plusieurs *gallons* par jour peuvent être d'une grande utilité par exemple pour le service de la cuisine et le lavage ; mais, après qu'une provision suffisante est assurée pour cet usage, une quantité additionnelle est une chose relativement indifférente. Nous pouvons donc dire que, jusqu'à une certaine quantité, l'eau est indispensable ; que des quantités suivantes auront différents degrés d'utilité, mais que, au-dessus d'une certaine quantité, l'utilité diminue graduellement jusqu'à zéro ; elle peut même devenir négative, c'est-à-dire que les portions suivantes de la même substance peuvent devenir gênantes et même nuisibles. » (*The Theory of Political Economy*, *loc. cit.*, p. 44.) « Il faut donc faire une distinction essentielle entre l'*utilité totale* provenant d'une denrée quelconque et l'utilité qui est attachée à une portion particulière de celle-ci. » (*Loc. cit.*, p. 45).

hommes se trouvent réduits à des quantités limitées de vivres ou même que ceux-ci sont sur le point de faire complètement défaut. Ensuite, il est évident que nous pouvons nous représenter ici les biens comme divisés en petites quantités. S'il pouvait être de quelque importance pour la vie sociale pratique d'examiner la modification que subirait, dans ce cas, l'intérêt pour nous de chaque hectogramme d'un kilo de pain ou de chaque décilitre d'un litre d'eau potable, nous aboutirions à la constatation suivante : à chacune de ces portions d'une quantité de vivres on devrait attribuer une valeur d'usage personnelle spéciale variant même à l'infini avec chaque division de la quantité en question.

Les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique moderne ont soumis les deux circonstances, la possibilité du remplacement d'un bien par un autre et la présence d'une certaine quantité disponible de chaque bien, à un examen vraiment minutieux, ayant pour but de nous décrire l'influence de chacune de ces circonstances sur l'évaluation personnelle. Certains d'entre eux, — nous pensons ici surtout à Stanley Jevons, — ont fait de même relativement à la subdivision des biens en petites quantités.

Ici encore ces économistes sont tombés dans l'erreur en ne se bornant pas à formuler des principes fondamentaux et à exposer les résultats concrets et pratiques qui en dérivent ; ils ont voulu nous donner, une fois de plus, des schèmes abstraits élaborés jusqu'aux plus petites particularités.

L'école autrichienne de Menger et Böhm-Bawerk s'est attachée à diviser les besoins humains en « besoins concrets et besoins partiels concrets » (*konkrete Bedürfnisse und Theilbedürfnisse*), dont les derniers, les besoins partiels, servent à nous démontrer qu'un besoin humain peut souvent être partiellement satisfait. En même temps, la théorie utilitaire a admis que la valeur (valeur d'usage) d'un bien capable, en certaine quantité, de satisfaire différents besoins humains, doit être jugée non pas d'après l'utilité la plus grande ou d'après l'utilité moyenne, mais, en règle générale, d'après la moindre utilité (l'utilité *minima*) que ce bien ou son pareil

devrait produire, tant qu'il est encore « rationnellement appliqué ».

En adoptant le vocabulaire de Wieser, qui a le premier employé ce terme, Böhm-Bawerk parle ici de « l'utilité économique limitative » (*wirthschaftlicher Grenznutzen*) des biens et nous formule le principe suivant : « *La valeur d'un bien se détermine d'après son utilité limitative* ». Cette thèse est pour M. Böhm « la pierre angulaire de la théorie de la valeur » et elle a pour lui d'autant plus d'importance, qu'il la considère, avec toute une série d'économistes de notre époque, comme la base même de la valeur objective, la valeur d'échange, des richesses.

« Et ainsi, affirme-t-il dans son livre : *Capital et Intérêt*, la doctrine de l'utilité limitative est la pierre angulaire, non seulement de la théorie de la valeur, mais directement de toute explication des actions économiques des hommes, et par suite de toute la théorie de l'économie (1). »

Nous avons ici affaire à une thèse fondamentale de la doctrine utilitaire moderne et il existe même sur ce point un accord frappant entre les représentants de cette doctrine.

Carl Menger, bien qu'il ne se soit pas servi d'un terme technique aussi expressif que celui de *Grenznutzen*, a développé, avant M. Böhm, les mêmes principes fondamentaux et généraux (2) ; il faudrait même remonter jusqu'à Gossen (3) et à sa « valeur du dernier atome » (*Werth des letzten Atoms*) pour exposer complètement la genèse de cette même théorie de l'utilité limitative.

Sur ce point encore, l'école française de Walras se range entièrement du côté de l'école autrichienne de Menger-Böhm. « L'Intensité du dernier besoin satisfait » ou « la rareté » (il emploie ce dernier mot dans un sens très particulier), voilà les expressions techniques dont M. Walras, lui-même, se sert (4).

(1) Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, tome II, l. III, ch. I, § III, p. 158.

(2) Voir Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, Wien, 1872, p. 98 et suiv.

(3) Hermann Heinrich Gossen, *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig, 1854.

(4) Léon Walras, *Théorie de la Monnaie*, Lausanne, 1886, p. 30. Voir

Jevons, par des recherches indépendantes, est parvenu à une doctrine, même à une terminologie analogue. Chez lui le *Final Degree of Utility* des biens est la base essentielle de toute la théorie de la valeur (1).

Dans cette théorie je conteste le caractère général que l'on prête à l' « utilité limitative », ce caractère qui serait nécessaire pour qu'on puisse trouver dans son action « la loi principale » (*das Hauptgesetz*) de la valeur sociale et qui justement autoriserait les économistes *utilitaristes* à considérer leur thèse comme « la pierre angulaire » de la science économique.

Je conteste premièrement que les besoins humains se laissent partager en *besoins particuliers* et *besoins partiels particuliers* d'une manière assez exacte pour en tirer quelque appréciation satisfaisante sur le degré d'utilité. Je conteste même que, pour chaque cas spécial, les divers besoins et désirs qui peuvent collaborer à l'intérêt final qu'un consommateur attache à un bien déterminé, puissent être isolés les uns des autres. Abstraction faite encore de ce fait que je n'attribue guère de valeur, pour la vie réelle, à de telles distinctions purement abstraites, je nie même la possibilité de les introduire rationnellement dans la théorie.

Lorsque, par hasard, le plaisir de boire un verre de vin dans un petit coin ombragé de la campagne, présente pour moi, consommateur, un intérêt évalué très haut, je conteste la possibilité de déterminer, dans la valeur d'usage personnelle de ce vin, valeur momentanée et accidentelle : 1° quelle valeur provient de l'apaisement de ma soif ; 2° quelle valeur dérive de la satisfaction de mon besoin de me reposer, satisfaction dont la consommation du vin m'a procuré l'occasion. M. Böhm considérera peut-être comme nécessaire d'introduire ici une sous-division dans le cas où ce besoin ne sera que partiellement satisfait et ne comptera,

également ses *Eléments d'économie politique pure*, Lausanne — Paris, 1900. Dans les préfaces de ces deux ouvrages, M. Walras nous donne une exposition historique et comparative de la théorie utilitaire et de sa terminologie, telle qu'elle se rencontre dans les écoles anglaise, française et autrichienne.

(1) W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*.

par suite, que comme « besoin partiel » ; 3° quelle valeur résulte de la satisfaction de mon désir de jouir de la vue pittoresque ; 4° enfin, quelle valeur vient de l'occasion que me donne la consommation du vin de m'entretenir en même temps amicalement avec mes compagnons de promenade. Et ainsi de suite.

En même temps que l'impossibilité d'une division et d'une comparaison mutuelle précises des besoins complets et des besoins partiels, je conteste non moins catégoriquement les conclusions auxquelles la doctrine utilitaire s'est laissée amener, dans son analyse de l' « utilité limitative ».

Pour me référer au cas proposé comme exemple par M. Böhm, supposons qu'un chasseur possède deux pains, qu'il en donne un à son chien et qu'il apaise sa faim avec l'autre. Je conteste que la valeur (valeur d'usage) du pain mangé par le chasseur soit déterminée par l'utilité que ce pain aurait eue dans le cas où il aurait été donné au chien (voir Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, p. 155 et suiv.).

A notre avis, les deux pains en question ont pour le chasseur une valeur différente ; il est évident aussi que la présence du premier pain mangé par le chasseur lui-même diminue grandement la valeur d'usage qu'il attribuera au deuxième pain, destiné maintenant à nourrir le chien et auquel il aurait attaché une tout autre valeur s'il n'avait eu que le premier. M. Böhm-Bawerk prétend bien que « indubitablement » « deux biens pareils, dont on dispose dans des conditions égales, doivent de même s'égaler entièrement en ce qui concerne leur valeur », mais nous répondons ici que « les conditions égales » dont il parle ne durent qu'aussi longtemps précisément que le chasseur n'a pas encore décidé la destination à donner à chacun des deux pains. Peu nous importe pour notre analyse de savoir si son choix sera déterminé par la circonstance qu'un pain est mieux cuit que l'autre (il est naturel que M. Böhm, toujours égaré dans les abstractions, ait supposé qu'il est question de « deux pains parfaitement pareils ») ou encore que le hasard, la position des deux pains dans la carnassière, par exemple, décide ici en définitive. A partir du moment où le chasseur a pris sa décision, il n'est plus

exact, en tout cas, qu'il soit question de « conditions égales » pour la consommation des pains ; par suite, il n'y a plus aucune raison de parler d'une même valeur d'usage à attribuer par le chasseur aux deux pains différents. Le premier pain étant mangé, la faim du chasseur sera, sinon entièrement apaisée, du moins partiellement satisfaite et ceci expliquera logiquement, qu'il doive attribuer une moindre valeur au deuxième pain.

Regardons maintenant de plus près l'exemple plus compliqué que nous cite M. Böhm au sujet de la valeur d'usage personnelle. Nous oublierons volontiers que le cas choisi est encore à la fois un peu naïf et recherché.

Un colon, vivant loin du monde dans une maison faite de troncs d'arbre, possède cinq sacs de blé : « Un sac est rigoureusement nécessaire pour prolonger sa vie jusqu'à la prochaine moisson » ; un deuxième sac « pour compléter ses repas et lui conserver ainsi de la santé et des forces ». Un troisième sac est destiné par lui « à engraisser la volaille », le numéro quatre « à la fabrication de l'eau-de-vie de grains ». Faute de meilleure destination il emploiera le cinquième sac à « nourrir un certain nombre de perroquets dont les farces le divertissent ».

Il va de soi qu'il s'agit ici de la satisfaction de besoins tout à fait divers et l'intérêt différent de l'emploi que trouvent les sacs de blé est représenté par les chiffres *10* (la conservation directe de la vie), *8* (le soin de la santé), *6* (le supplément de viande ajouté au repas), *4* (le plaisir procuré par l'eau-de-vie de grains) et *1* (l'agrément causé par les oiseaux).

Or, lorsque ce colon voudra se défaire d'un seul de ces sacs de blé, — c'est l'économiste autrichien qui parle, — il choisira celui qu'il avait destiné à la pâture des perroquets. « Et c'est d'après cette utilité minime, — dit-il, les yeux toujours fixés sur son monde hypothétique, — qu'il évaluera donc rationnellement un sac pris à part dans sa provision de blé. Et cela est vrai, bien entendu, de chacun de ces sacs pris à part... (1) »

(1) *Loc. cit.*, p. 160.

Mettons un peu à l'essai cette conclusion singulière : puisque *tout* sac pris à part a une valeur de pâture de perroquets, valeur exprimée par le chiffre *1*, nous concluons, nous-mêmes, que *cinq* sacs semblables auront une valeur exprimée par le chiffre 5. (Nous nous plaçons pour cela au point de vue de M. Böhm, en supposant que les besoins humains puissent être représentés par des chiffres arithmétiques, de sorte que les valeurs d'usage s'appuyant sur les mêmes besoins puissent être multipliées, tout comme les grandeurs arithmétiques).

Cependant, l'essai réussit fort mal. Le premier sac tout seul a déjà une valeur supérieure à celle des cinq sacs métaphysiques et équivalents de M. Böhm ensemble. Le premier sac de blé est nécessaire à la vie matérielle la plus élémentaire et il est représenté, quant à sa valeur, par le chiffre le plus élevé (*10*).

Nous avons affaire ici à un problème non moins obscur dans sa signification que celui de la « Trinité » des chrétiens, dans lequel trois personnes étant chacune en soi une divinité complète, ne sont pourtant, dans leur ensemble, qu'un seul dieu.

La solution, cependant, de l'énigme économique qui se dresse ici devant nous, sera bien facile, si nous voulons suivre un moment l'argumentation qui l'accompagne. La valeur de chaque sac de blé, prétend M. Böhm, sera déterminée par celle du sac qui sert à nourrir les perroquets. Pourquoi ? « ... parce que, si les sacs sont égaux l'un à l'autre, il sera de même absolument égal, pour le colon, de perdre le sac A, ou le sac B — pourvu, seulement, qu'il reste encore, derrière le sac perdu, quatre autres sacs, pour satisfaire les besoins plus importants » (1).

Mais, tout bien considéré et vu surtout la restriction faite, il n'est donc *pas* exact que *chaque sac de blé* ait incontestablement une valeur d'usage pouvant être représentée par le chiffre *1* : ceci n'est vrai que pour chaque sac *arrivant le cinquième dans le rang*. Et puisque, parmi cinq sacs de blé, un

(1) *Loc. cit.*, p. 160.

seul peut arriver le cinquième, comme parmi les milliers de soldats d'une armée un seul porte réellement dans sa giberne le bâton de maréchal, il s'ensuit qu'un seul parmi les cinq sacs de blé aura en effet, pour le colon, une valeur de pâture de perroquets, valeur déterminée par « l'utilité limitative » (le *Grenznutzen*) du blé.

L'exactitude de cette conclusion est facile à démontrer par la pratique. Demandons simplement au colon en question *deux* sacs de blé à la fois et nous nous apercevrons bien qu'il les évaluera à des prix forts différents. Modifions un peu l'expérience : Essayons de démontrer au bonhomme que pour son propre usage il gagnera beaucoup à nous donner sans compensation deux de ses cinq sacs de blé ; en effet, auparavant, « l'utilité limitative » de son blé s'exprimait par le chiffre *1*, tandis que pour chacun des trois sacs restants elle s'exprimerait par le chiffre *6*. Il est permis de penser que la « casuistique » dont nous parle l'économiste M. Böhm-Bawerk,— casuistique d'après laquelle la valeur du blé diminue de *plus des deux tiers* par l'addition de deux nouveaux sacs, — sera sévèrement jugée par la vie pratique. Notons bien, en passant, qu'une telle théorie a été considérée, au seuil du xx^e^ siècle, comme une théorie « scientifique » et comme la base de toute la science économique.

C'est ce qui se produit, lorsque la science perd contact avec la réalité et, partant de suppositions préétablies, se perd dans les abstractions.

La vérité qui s'impose à notre esprit, quand il s'agit de l'évaluation par rapport à l'usage, est évidemment la suivante :

Différentes quantités égales d'un bien, se trouvant à la fois à la disposition d'un même consommateur, ont généralement pour lui des valeurs d'usage différentes.

Il est donc inexact que la valeur d'usage personnelle d'un bien quelconque se détermine par « l'utilité de la dernière fraction infiniment petite » (*the utility of the last increment* de W. Stanley Jevons) ou par celle de « l'utilité minima » (le *kleinste Nutzen* de l'école autrichienne) s'appliquant à la quantité déterminée de ce bien qui est employée.

La valeur d'usage personnelle des quantités définies d'un bien quelconque se détermine, pour chacune d'elles en particulier, par le plaisir ou l'avantage que le consommateur peut en tirer personnellement et elle variera, ordinairement, à l'infini avec ces quantités.

Si la valeur d'usage personnelle, se basant sur la satisfaction des besoins et des désirs personnels et concrets, peut, d'une part, être infiniment grande, elle peut aussi diminuer jusqu'à zéro, c'est-à-dire jusqu'au point où elle cesse entièrement d'exister. Il se peut même qu'elle franchisse aussi ce point et que tous les besoins et désirs en question, ayant été entièrement satisfaits, le plaisir et l'avantage fassent place à l'aversion et au désavantage. Il se peut donc que la totalité disponible d'un bien ait depuis longtemps cessé de posséder une valeur d'usage, ou soit devenue même nuisible relativement à une espèce particulière de besoins et que, néanmoins, une petite quantité déterminée du même bien, ou le bien entier considéré par rapport à d'autres besoins, possède encore une valeur d'usage personnelle plus ou moins considérable. La complexité de l'action des besoins et désirs humains nous donne l'explication de ce phénomène.

L'eau de Stanley Jevons ayant perdu entièrement sa valeur d'usage par suite de sa trop grande affluence, peut causer même, en cas d'inondation, des malheurs considérables, malgré l'utilité essentielle et fort élevée possédée par une quantité déterminée de la même eau qui étanche la soif et satisfait ainsi un de nos besoins les plus essentiels.

Vu cette complexité de la vie sociale, la doctrine utilitaire, telle qu'elle nous est exposée par ses représentants, doit donc, de prime abord, nous paraître impuissante à nous offrir une base rationnelle pour une théorie générale de la valeur.

Une théorie qui fonde la valeur des biens sur « l'utilité de la dernière fraction infiniment petite » (Jevons) ou « l'utilité du dernier exemplaire d'un bien » (Böhm-Bawerk) est déjà insoutenable pour la raison même que la division des richesses en « quantités » et « fractions », ou en exemplaires numérotés ne saurait être maintenue logiquement. On peut l'appliquer à l'eau, substance si chère à Jevons, ou bien

l'on veut au bœuf et au blé, mais dire que la valeur d'une maison, d'un musée ou d'une fabrique est déterminée par celle de la dernière fraction de ces biens, c'est nous exposer une théorie rationnellement dénuée de sens (1).

La théorie utilitaire montre ici tellement son caractère de théorie abstraite, constituée en dehors de la vie réelle, que l'impossibilité de la maintenir devient évidente dès qu'on veut l'ériger en théorie générale.

Cependant, supposons que plusieurs quantités égales de la même richesse, — par exemple cinq sacs de blé, — soient en même temps à la disposition du même consommateur ; la présence seule des quantités qui servent à la satisfaction des besoins et des désirs les moins intenses, pourra faire que les autres quantités, malgré les besoins pressants auxquels elles pourvoient, ne paraissent pas estimées par le consommateur selon l'usage qu'elles auront pour lui en réalité. Ainsi la présence de plusieurs quantités égales du même bien étant en même temps à la disposition du même consommateur semblerait être cause que celui-ci n'estime pas les différentes quantités du bien (les différents sacs de blé ou parties d'un sac de blé par exemple) selon le plaisir ou l'avantage qu'il peut retirer directement de chacun d'eux, c'est-à-dire, d'après nous, par rapport à leur vraie valeur d'usage.

Sans être aussi prompt à l'abstraction que M. Böhm-Bawerk qui estime tout le blé à la valeur de pâture de perroquets, valeur correspondant au dernier et moindre besoin, notre consommateur peut facilement se tromper sur l'intérêt qu'ont pour lui les différentes parties de sa richesse. Mais, c'est un problème psychologique que nous avons ici sous les yeux, problème que M. Böhm-Bawerk n'a pas vu. Il re-

(1) La manière la plus commode de trancher ce nœud philosophique est assurément celle de Walras. Il écrit avec candeur dans sa *Théorie de la Monnaie* : « Pour plus de simplicité, je supposerai ici que toutes les marchandises sont susceptibles de se consommer par quantités infiniment petites, comme cela a lieu pour les aliments par exemple. » (Léon Walras, *Théorie de la Monnaie*, p. 31).

Le fait que cette supposition ne se réalise pas même pour les aliments, n'est qu'une particularité d'importance secondaire dans cet exemple étonnant d'arbitraire.

pose sur la méprise du consommateur qui confond l'égalité matérielle des différentes quantités en question avec leur égalité par rapport à ses besoins et désirs. Nous avons affaire ici à la différence entre *la valeur d'usage personnelle* et *l'opinion momentanée* que le consommateur a sur cette valeur. En réalité, c'est une pure confusion qu'il y a dans l'esprit de celui-ci et il évalue autre chose que ce qu'il croit évaluer. Il prétend estimer un objet au point de vue des services qu'il peut rendre et il exclut de cette évaluation certains services dont il usera en réalité.

Cela n'est pas d'ailleurs la seule méprise que puisse faire le consommateur. Comme le dit l'expression populaire : on doit avoir été malade pour connaître le prix de la santé ; — l'homme ne peut connaître qu'approximativement l'état de ses besoins et désirs d'une part et, d'autre part, les qualités intrinsèques des biens ; il ne peut donc pas avoir une connaissance absolue de l'intérêt qu'ont pour lui les biens qui satisfont entièrement ou partiellement ses besoins ou ses désirs.

En critiquant, à ce dernier point de vue, les évaluations personnelles, nous quitterions le domaine de l'économie pour aborder celui de la psychologie et de la morale.

Ce cas, comme le précédent, met surtout en lumière l'instabilité des évaluations personnelles ; lorsqu'un consommateur veut exprimer la valeur d'usage de son bien sous la forme d'une équation de celui-ci avec une quantité plus ou moins grande d'autres biens, cette quantité peut varier suivant qu'il aura une notion plus ou moins exacte du plaisir ou de l'avantage que son bien peut lui procurer. Cela nous éloigne d'autant plus de chercher, dans les évaluations personnelles, la base d'une théorie générale de la valeur et ensuite de toute la science économique.

En continuant notre analyse nous sommes parvenus aux principes fondamentaux suivants :

La valeur d'usage personnelle d'un bien se détermine par le plaisir ou l'avantage que le consommateur peut obtenir par l'usage de ce bien ou dont il serait privé par sa perte.

Différentes quantités égales d'un bien se trouvant à la fois à la

disposition d'un même consommateur ont généralement pour lui des valeurs d'usages différentes.

La valeur d'usage personnelle de différentes quantités définies d'un bien se détermine, pour chacune d'elles en particulier, par le plaisir ou l'avantage que le consommateur en peut tirer personnellement; cette valeur variera communément, jusqu'à l'infini, avec la grandeur des quantités en question, à côté des propriétés et qualités particulières du bien.

La nature d'un bien ainsi que les circonstances dans lesquelles il est à la disposition du consommateur décident si la valeur d'usage personnelle d'une quantité déterminée augmente (dans la même proportion ou non) en même temps que la quantité, ou bien si la valeur diminue, au contraire, au fur et à mesure que la quantité augmente, de sorte qu'elle puisse se transformer, à un moment donné, en valeur négative.

Il est évident que la totalité de la valeur d'usage personnelle d'un bien peut augmenter encore avec sa quantité, tandis que chaque exemplaire séparé, ou chaque mètre, litre ou kilogramme, etc., du bien pourra déjà avoir commencé à diminuer peu à peu en valeur. Ce phénomène se présentera, lorsque la valeur d'usage personnelle d'un bien augmente dans une autre proportion et une proportion moindre que la quantité disponible. Il est clair que ce phénomène ne se produit pas constamment et en toute occasion ; la valeur d'usage d'un bien peut, dans certains cas, augmenter longtemps encore en même proportion que sa quantité avant que commence la diminution successive de la valeur de chaque exemplaire (1). Que l'on apporte aux colons d'une contrée isolée du

(1). Cf. la thèse suivante telle qu'elle est formulée par les meilleurs représentants de la théorie utilitaire moderne : « Plus grande sera la quantité des biens disponibles d'une certaine espèce, plus petite deviendra, toutes les autres circonstances restant invariables, la valeur de chaque pièce en particulier et inversement. » (Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, p. 161). « Nous pouvons formuler cette loi générale que le degré d'utilité varie avec la quantité d'une marchandise et diminue, en définitive, lorsque cette quantité augmente. » (Jevons, *loc. cit.*, p. 53). « C'est d'ailleurs une grandeur qui décroît à mesure que la quantité consommée croît. » (Walras, *Théorie de la Monnaie*, p 30). L'auteur parle ici de « l'intensité du dernier besoin satisfait par une quantité de marchandise consommée. » Et ainsi de suite.

Comme règle générale cela est évidemment faux.

drap pour confectionner des habits ou des pierres pour leurs constructions ; l'on verra que la diminution de la valeur d'usage de chaque mètre de drap ou de chaque pierre commence seulement après que les besoins les plus pressants d'habillement ou de construction ont été satisfaits ; cette quantité nécessaire change avec chacun de ces biens et pour chaque cas spécial. Il se peut même qu'une quantité déterminée du bien importé soit une condition formelle et indispensable pour qu'un exemplaire de ce bien ait une valeur d'usage. Une seule pierre de construction ou deux, trois, dix pierres seront peut-être jetées de côté par le colon qui désire bâtir une maison. Supposons que quelques pierres soient absolument nécessaires pour achever la construction d'une maison, ces dernières pierres peuvent atteindre dans ce cas une valeur d'usage personnelle beaucoup plus grande que les précédentes. Il en est ainsi précisément parce que ces dernières pierres, rendant possible la satisfaction d'un besoin essentiel, ont un intérêt particulièrement important. Il peut donc, en effet, se présenter des circonstances dans lesquelles la valeur d'usage du seul exemplaire ou bien celle de chaque mètre, kilogramme, litre, etc., d'un bien augmente en raison directe de la quantité de ce bien et même dans une progression plus rapide.

Ici encore, ce sont la nature particulière et la destination spéciale des divers biens qui sont décisives. Si nous voulions apporter aux mêmes colons un fusil de chasse, de la poudre et du plomb, il pourrait arriver, soit qu'une lutte fût engagée pour l'acquisition de ce seul objet, soit que celui-ci atteignît, en qualité de « fusil de la colonie », une valeur d'usage particulière ; valeur plus élevée, assurément, qu'elle ne serait, si tous les colons, sans distinction, pouvaient se procurer une semblable arme de chasse.

Au fur et à mesure que l'on pénètre plus profondément dans les cas particuliers qui peuvent se présenter, nous voyons toujours plus clairement que les économistes *utilitaristes* modernes ont eu tort en voulant formuler une seule loi générale et uniforme là précisément où la vie sociale si complexe montre au contraire des tendances diverses.

L'exposition des principes généraux formulés plus haut nous montre quelle influence essentielle peut exercer sur la valeur d'usage personnelle la quantité disponible d'un bien et sa rareté par rapport à la quantité exigée.

Dans notre vie sociale, un tableau ou un autre objet d'art peut déjà obtenir une valeur d'usage considérable pour un amateur quelconque, par le seul fait qu'il est dû à la main d'un maître dont les œuvres sont rares et recherchées. C'est là un phénomène analogue à celui que nous venons de constater pour les colons qui, placés en dehors de la vie sociale, attribuaient à une arme à feu une valeur excessivement élevée parce que cette arme était la seule de son espèce. L'eau potable, qui, dans des circonstances normales, est considérée comme n'ayant pas de valeur et que l'on gaspille par suite en grandes quantités peut accidentellement, comme nous l'avons fait remarquer, obtenir une valeur d'usage presque infiniment grande, lorsque les hommes en ont seulement à leur disposition, pour la satisfaction de leurs besoins les plus pressants, une quantité excessivement limitée.

D'autre part, de grandes quantités d'un bien quelconque peuvent partiellement ou entièrement perdre leur valeur d'usage dès que ce bien est à notre disposition en telle proportion que non seulement les premiers et les plus urgents mais aussi les moindres besoins des consommateurs sont satisfaits, sans que pourtant la demande épuise la provision. Les quantités superflues, comme nous l'avons fait remarquer déjà, peuvent même occasionnellement obtenir une valeur d'usage négative, c'est-à-dire qu'elles peuvent devenir désagréables et nuisibles aux hommes.

C'est à la clarté de ce phénomène que nous devons nous expliquer pourquoi l'on n'attribue pas généralement de la valeur d'usage à des petites quantités de certains biens non économiques, comme l'air et l'eau, malgré les besoins essentiellement pressants que satisfont quelques portions de ces mêmes biens, qui ont ainsi, pour chacun de nous, une valeur d'usage très élevée. Pour les mêmes raisons, enfin, nous nous expliquons cet autre fait au sujet de certains

biens comme le bois, les pierres de construction, le fer, le blé, etc., qui pourvoient à des besoins humains essentiellement pressants, mais qui sont encore faciles à remplacer, sous les conditions actuelles du travail : il arrive ordinairement que de grandes quantités de ces biens soient évaluées par leurs consommateurs au-dessous des petites quantités de bijoux, perles ou pierres précieuses, quoique les besoins satisfaits par ces dernières richesses soient incontestablement moins urgents. Notons bien que le sens déterminé qui s'attache aux mots de *besoin humain*, fait particulièrement ressortir le contraste que nous venons d'indiquer et est bien propre même à nous faire refuser toute valeur à des biens tels que les perles et les pierres précieuses. Mais nous avons, d'autre part, à répéter une considération faite plus haut : la valeur d'usage personnelle est une forme de valeur très spéciale ne s'attachant pas exclusivement aux besoins des hommes, dans le sens strictement moral du mot, mais plutôt à des besoins ou simples désirs personnels, de sorte que ce n'est pas *l'utilité* proprement dite des biens qui leur donne cette valeur d'usage, mais toutes les propriétés et qualités qui nous permettent de les employer à notre usage ou même à nos caprices.

Nous nous trouvons maintenant en présence d'un phénomène particulier : certains biens comme les bijoux sont si rares que, quelle que soit l'utilité qu'on leur attribue, il est sûr que les consommateurs qui voudraient les posséder peuvent difficilement satisfaire leur désir. La rareté de ces biens devient dans ce cas une véritable qualité aux yeux de certains consommateurs, ceux qui désirent se distinguer de leurs semblables par des parures et des ornements ; elle leur fournit un moyen d'attirer l'attention, moyen fort commun parmi les peuples de civilisation primitive et variant avec les mœurs et les coutumes générales des hommes.

Nous avons fait un pas en avant dans la résolution du problème ; pourtant celui-ci n'est pas aussi simple qu'il nous paraît au premier abord. Bien que la rareté des bijoux et leur aptitude à servir de parures nous explique la raison pour laquelle leur valeur d'usage peut s'élever au-dessus de

celle des aliments les plus utiles ou des pierres de construction, elle ne nous explique pas pourquoi cette valeur atteint précisément un niveau déterminé.

Nous ne pouvons donc pas nous en tenir à constater ce fait général que des biens tels que les bijoux peuvent être estimés à une valeur d'usage plus élevée que celle d'articles de consommation qui satisfont incontestablement des besoins humains plus importants. Il nous faut rechercher pourquoi la valeur d'usage des premiers biens s'arrête à une hauteur déterminée et ne monte pas à un point plus élevé ou ne tombe pas, au contraire, à un point plus bas. Nous avons de même à analyser plus sérieusement la valeur d'usage de cette autre catégorie de biens dont nous avons parlé, comme le bois, les pierres de construction, le fer, le blé, etc. Par rapport à eux, nous ne pouvons pas davantage nous borner à constater ce simple fait que leur valeur d'usage est estimée plus haut que celle de l'air ou de l'eau et moins haut que celle des perles et des pierres précieuses. En analysant de plus près la nature de la valeur d'usage, nous avons à résoudre la question qui se pose ici : Pourquoi, à l'égard de ces quatre articles de consommation, avons-nous sous les yeux quatre différentes expressions de la même valeur, expressions dont la grandeur varie, il est vrai, avec la rareté des biens en question : bois, pierres, etc., et les évaluations personnelles qui se basent là-dessus, mais à propos desquelles aussi les évaluations personnelles sont entraînées évidemment vers un niveau déterminé qui diffère généralement pour chaque espèce de ces biens.

Il est clair que, derrière les principes généraux qui déterminent la valeur d'usage personnelle, il se cache ici un autre principe. Nous apercevrons chez les consommateurs les plus divers, par rapport à la plupart des articles de consommation, une tendance à évaluer chaque espèce de biens en particulier à un certain niveau indépendant des fluctuations éventuelles de leur surabondance ou de leur rareté, ainsi que des besoins momentanés auxquels ils pourvoient ; de ce niveau les valeurs d'usage ne tendent à s'éloigner que dans des circonstances spéciales de surabondance ou de

disette ou sous la pression exceptionnellement vive des besoins personnels.

Examinons ce phénomène de près : Nous connaissons la valeur d'usage personnelle des biens comme l'avantage qu'ont ces biens pour un consommateur quelconque par rapport à ses besoins et ses désirs. Dans la circulation des richesses, si étendue dans notre société moderne, un avantage spécial attire particulièrement notre attention en ce qui concerne la très grande partie des biens économiques. C'est le pouvoir d'être, par l'intermédiaire de la monnaie, échangé contre d'autres biens. Il ne s'agit plus ici, il est vrai, de la consommation immédiate : les biens trouvent une autre destination que la consommation et ne sont pas encore entrés, contrairement à ce qui a été toujours supposé, dans la dernière phase de leur existence, qu'ils n'atteindront qu'après avoir cessé d'être en circulation.

Cependant, s'il ne s'agit pas ici d'une forme de *consommation*, il s'agit du moins d'une forme *d'usage*. Les consommateurs conservent toujours la possibilité de jeter et rejeter les biens dans la circulation avant leur consommation ou souvent même après leur consommation partielle ; c'est précisément la facilité de les remplacer par d'autres biens qui peut influer profondément, au sens économique, sur l'estimation personnelle de leur valeur d'usage.

Dans la vie sociale moderne les biens peuvent toujours être remplacés les uns par les autres et c'est pour cela qu'ils obtiennent tous un caractère commun : c'est que l'estimation de leur valeur d'usage tend à se faire, plus ou moins, d'après des motifs économiques autres que les besoins immédiats du consommateur.

Tout ce que nous disons ici concerne les biens fongibles qui, répétons-le, constituent la grande partie des biens dont nous avons besoin pour notre vie de tous les jours. Le caractère commun que possèdent tous les biens de cette nature est la possibilité d'être acquis par l'échange. Et le niveau vers lequel nous voyons tendre la valeur d'usage de toutes espèces de biens, — pierres précieuses, aussi bien que bois, pierres, fer, blé, etc., — est celui de leur prix de marché, ou bien,

au cas spécial de la production personnelle, celui de leur coût de production.

Nous voilà donc placés devant le phénomène particulier que la *valeur d'usage personnelle* des biens peut être influencée et sera influencée communément par leur *valeur d'échange* (*leur prix de marché*), ou bien par leur *valeur de production*.

Retournons maintenant à la valeur d'usage fabuleuse que peuvent atteindre les pierres précieuses. Sans doute, nous avons ici, en premier lieu, à compter avec tous les facteurs que nous venons d'examiner ; mais, malgré le caractère subjectif que montre toujours la valeur d'usage, nous voyons à l'arrière-plan les personnes des producteurs et des marchands. Ceux-ci cesseront plutôt d'apporter leurs marchandises, lorsque la demande devient trop limitée, que de les céder à un prix qui ne les dédommage pas de leurs frais de production augmentés du profit courant. Quel que soit donc l'accroissement ou la diminution des besoins non-satisfaits de pierres précieuses, au fond de leur valeur d'usage nous trouvons toujours la valeur d'échange et les prix de marché de ces objets. Lorsque les personnes désirant acquérir des pierres précieuses ne sont pas disposées à compter dans leurs évaluations personnelles avec les conditions de la production et font des offres sensiblement au-dessous des prix du marché, ces biens qui sont rares et difficiles à apporter au marché cesseront d'être produits et mis en vente et disparaîtront à la longue du rang des richesses satisfaisant des besoins et désirs humains (1).

(1) Il est certain, non seulement que les prix de marché très élevés influent, à propos de semblables articles, sur l'estimation personnelle que le consommateur fait de leur valeur d'usage, mais même que cette valeur d'usage consiste en grande partie dans ces prix élevés ; le consommateur ne rechercherait plus ces objets comme parures, si leurs frais de production et leurs prix de marché diminuaient au point de les mettre à la portée de tout le monde. Marx a très bien dit : « Si l'on réussissait à transformer avec peu de travail le charbon en diamant, la valeur de ce dernier tomberait peut-être au-dessous de celle des briques. » (*Das Kapital*, tome I, chap. 1, trad. franç., p. 15, col. 2.) Nous faisons remarquer que c'est aussi bien leur *valeur d'usage* que leurs *valeurs de production et d'échange* qui, en ce cas, serait atteinte.

Il en est de même des biens comme le bois, les pierres, le fer, le blé, etc. Pour tous les biens fongibles, la valeur d'échange et le prix du marché, — ou bien la valeur de production individuelle pour le producteur lui-même, — forment le niveau commun vers lequel tendent, dans la vie sociale moderne, les évaluations économiques et personnelles des consommateurs.

Nous pouvons aussi nous expliquer maintenant pourquoi l'air et l'eau et autres biens non économiques sont, ordinairement et jusqu'à une certaine limite, moins estimés que les biens économiques comme le bois, les pierres, le fer, le blé, malgré les besoins très-pressants que satisfont certaines quantités d'air, d'eau, etc., et la haute valeur d'usage qu'ont, par suite, celles-ci. Le fait que ces biens non-économiques sont négligés parfois et que même on traite en non-valeurs des quantités considérables de ces biens, ne résulte pas exclusivement de ce que tous les besoins qui leur correspondent sont entièrement satisfaits. Ce dernier phénomène est, sans doute, important, mais il pourrait se produire de même à propos des biens économiques, comme le bois, les pierres, etc. Si l'on fait peu de cas de l'air et de l'eau et des autres biens non-économiques, la cause en est d'abord en ceci qu'ils sont librement accessibles à tous, — ce qui, par exemple ne s'applique pas au sol dans nos contrées, — et ensuite que leur acquisition exige peu de travail, de sorte que le consommateur peut les obtenir sans grands sacrifices de son côté. On ne saurait attribuer ce dernier caractère à la plupart des richesses dont nous nous servons dans la consommation, — des biens économiques comme le bois, les pierres, le fer, le blé, etc. dont l'acquisition exige toujours un travail plus ou moins pénible.

Dès que, par suite, l'acquisition d'un bien non-économique et librement accessible, comme l'air, exige un coût de production assez considérable, il peut obtenir tout de suite, en même temps qu'une valeur d'usage spéciale, une valeur de production et une valeur d'échange.

Il en est ainsi par exemple pour l'oxygène que nous nous procurons dans la pharmacie ; sa valeur d'échange ne se

détermine pas assurément par l'*utilité limitative*, que chaque malade peut tirer d'une quantité déterminée de ce gaz ; elle se base, évidemment, sur le coût de production éventuel.

Revenons à l'influence essentielle que le coût de production des biens peut exercer sur les évaluations économiques personnelles constituant la valeur d'usage de ces biens. Cette influence est manifeste dans une catégorie spéciale de richesses que nous examinerons séparément. Il s'agit de certains biens qu'on n'a acquis que par le travail, mais dont il y a ensuite surabondance, de sorte que, dans ce cas, tous les besoins qui y correspondent peuvent être entièrement satisfaits.

Dès ce moment, selon la théorie utilitaire moderne, *l'utilité limitative* de ces biens serait tombée à zéro. Cependant, considérons l'eau potable qui nous est fournie en abondance par une conduite d'eau. Elle possède premièrement une *valeur d'usage* qui, bien que variant avec les consommateurs et les besoins de ceux-ci, sera généralement assez grande pour empêcher de négliger ce bien précieux. Ensuite, elle possède des *valeurs de production* et *d'échange*. Or, ces dernières exercent une telle influence sur la *valeur d'usage* que celle-ci, bien loin d'être nulle, ne tombera jamais au-dessous du niveau tracé par les frais de construction et d'entretien de la conduite d'eau, c'est-à-dire le niveau du coût de la production de l'eau (1).

Dans une société possédant des moyens de communication et des marchés réguliers, secondés par une production continuelle, l'influence qui est exercée sur la valeur d'usage des biens par leurs valeurs de production et d'échange est tellement intense qu'il se crée, pour tous les biens fongibles, une sorte de deuxième valeur d'usage qui se maintient à côté de la valeur d'usage momentanée de ces biens, la remplace

(1) M. Böhm-Bawerk s'est trompé ici encore une fois. Voir l'exemple qu'il donne de la conduite d'eau qui sert à un paysan. (*Kapital und Kapitalzins*, tome II, note à la page 145). Il est manifeste (*drastisch*) prétend l'économiste autrichien, « que c'est non les « difficultés de l'acquisition », mais bien la *rareté* qui est ici l'élément décisif. » Naturellement, c'est le contraire qui est vrai.

bien souvent et est non moins souvent confondue avec elle.

Quand nous perdons un objet de valeur, nous sommes ordinairement enclins à taxer notre perte non pas d'après le plaisir ou l'avantage que l'objet même aurait pu nous procurer et dont nous sommes maintenant privés, mais d'après le plaisir ou l'avantage auquel nous devrons renoncer en remplaçant cet objet par un autre. Cela veut dire, pour la plus grande partie des articles de consommation journalière, que nous taxerons la perte d'un objet ou d'une quantité déterminée de quelque bien d'après le prix de marché que coûtera le nouvel objet ou la nouvelle quantité du bien en question remplaçant la chose perdue.

Ce fait a amené certains représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique à imaginer la notion de *l'utilité de substitution* (*Substitutionsnutzen*). Disons en passant que dans le cadre de la théorie de *l'utilité limitative*, cette notion ne pouvait que collaborer à la confusion des idées qu'elle était appelée à éclaircir.

D'après ce qui a été dit plus haut, il est évident que le « pardessus d'hiver volé » dont nous parle par exemple M. Böhm-Bawerk, peut en effet être évalué par quatre personnes différentes de quatre manières différentes : par le riche, comme le privant de quelques dépenses de luxe ; par un moins riche, comme nécessitant, pendant quelques mois, certaines épargnes dans le ménage ; par un homme pauvre comme l'obligeant à engager ou à vendre un meuble et seulement par le plus pauvre, d'après le service immédiat que lui rendait le pardessus d'hiver en protégeant sa santé.

En réalité, et c'est ce qu'on ne trouve pas dans le raisonnement de l'économiste autrichien, il n'est directement question, pour aucune de ces quatre personnes, de l'*utilité* des choses qu'elles sacrifient pour remplacer par un autre l'habit volé. Contrairement à ce que pense M. Böhm-Bawerk, on ne songe pas d'abord à l'*utilité de substitution* d'une « catégorie étrangère de biens » (*fremde Gütergattung*), mais on pense en réalité au prix de marché qu'a coûté le pardessus volé ou au prix probable de l'habit qui le remplacera. Si l'on a porté l'habit volé pendant plusieurs années on n'évaluera plus la

perte de cet objet d'après le prix du marché pur et net d'un nouveau pardessus ; en homme pratique, on tiendra compte de l'usure qui diminuait la valeur de l'objet volé et on considérera cette diminution comme une circonstance atténuante de la perte qu'on a faite. On pense donc tout de suite à l'objet perdu et à sa propre valeur ; ce n'est qu'ensuite et indirectement qu'on peut penser aux conséquences de la perte et dire, par exemple : « Ça me coûte deux mois de privation de tabac et de vin » ; mais il est évident que les locutions de cette espèce ne sont que des expressions figurées, derrière lesquelles se cache toujours le prix de marché d'un pardessus d'hiver.

Toutes nos observations sur l'influence que les *valeurs de production* et *d'échange* peuvent exercer sur la *valeur d'usage* s'appliquent, avons-nous dit, à la plus grande partie des biens fongibles qui servent à notre usage journalier.

Il en est autrement des biens non-fongibles, c'est-à-dire de tous ceux qui possèdent une certaine valeur que la substitution d'un objet semblable ne saurait remplacer. Ici la valeur d'usage disparaît partiellement ou entièrement avec l'objet même, bijou ou tableau de famille, souvenir d'amis ou d'un certain événement de la vie, ou encore chef-d'œuvre de l'art, empruntant sa haute valeur au maître qui l'a créé ou aux conditions dans lesquelles il a été produit. Précisément parce qu'on ne saurait parler, en général, d'une libre production et reproduction de tels biens, leur *valeur d'usage* ne peut pas être influencée par les *valeurs de production* et *d'échange* au point d'être rabaissée au niveau de leurs prix de marché ou de leurs frais de production. Au contraire, lorsque relativement à certains de ces biens, comme par exemple aux œuvres d'art des grands maîtres, nous pouvons parler en effet d'un prix de marché spécial, celui-ci est, sans aucun doute, régi justement par la valeur d'usage particulière et par la concurrence parmi les amateurs d'art.

Lorsque cette valeur d'usage particulière existe exclusivement pour la personne du consommateur et dépend des préférences spéciales de celui-ci pour *un exemplaire déterminé* d'une catégorie quelconque de biens, nous voyons disparaître ordinai-

rement l'idée même que cette valeur d'usage exceptionnelle se réfléchisse dans un prix de marché spécial. C'est pour cette raison que Knies a prétendu à bon droit que la valeur d'affection comme telle « manque absolument du caractère de la fongibilité » (1).

Si nous résumons en quelques mots ce que nous avons dit sur les principes généraux qui régissent la valeur d'usage personnelle, il sera évident pour nous que l'on ne saurait ni exprimer des formules définitives, ni déterminer un ordre quelconque pour la classification des articles de consommation d'après leur valeur d'usage. La raison en est que toute évaluation se présente à nous avec un caractère purement individuel et comme réglée par des circonstances personnelles. Ce que nous appelons la valeur d'usage des biens s'est manifesté à nos yeux comme le produit de toutes sortes de facteurs matériels, économiques, politiques et surtout psychologiques de la nature la plus différente, ensemble tellement complexe qu'il ne peut être question d'une loi universelle pour mesurer cette valeur. On ne peut que constater les résultats finaux et objectifs des évaluations personnelles.

La valeur d'usage personnelle d'un bien quelconque se manifeste, comme nous l'avons vu, sous la forme d'une équation de ce bien à une quantité déterminée d'un autre bien ayant un autre usage et que le consommateur voudrait céder pour acquérir le premier bien. Il s'agit toujours ici pour lui d'une taxation purement individuelle et dépourvue de tout caractère objectif.

Il est vrai qu'à la fin de ce chapitre, en traitant de l'influence qu'exercent les *valeurs de production* et *d'échange* des biens sur leur *valeur d'usage*, nous avons vu la valeur d'usage personnelle de la plus grande partie des richesses montrer

1) « D'autre part, la *valeur d'affection*, comme telle, manque absolument du caractère de la fongibilité ; elle n'est donc nullement *mesurable* par une somme d'argent, même lorsque *juridiquement* l'on en tient compte. » (G. Knies, *Das Geld*, 2e édit., Berlin 1885, p. 164). Knies donne l'exemple suivant : « Quiconque doit sacrifier la « maison de ses pères » à la nouvelle voie ferrée, ne se reconnaîtra pas entièrement dédommagé par les « pleins dommages-intérêts » qu'on lui accorde, bien que le voisin, traité de la même façon, s'estime richement payé pour *sa propre maison*. »

une tendance à être entraînée vers un niveau fixe et à prendre, par suite, un caractère plus ou moins objectif. En y regardant de près, cependant, nous devons reconnaître que nous avions quitté là, à proprement parler, le domaine de la *valeur d'usage personnelle*, que nous connaissons comme *valeur subjective*. Notons bien que, dans le même passage, nous avons examiné particulièrement l'action des rapports d'échange *objectifs* sur les évaluations *subjectives* des biens. Tout bien considéré, nous avions toujours sous les yeux la valeur d'usage subjective des biens en question, mais elle était sous l'influence de leurs valeurs de production et d'échange.

L'action des valeurs de production et d'échange sur la valeur d'usage n'est pas un phénomène social d'un caractère universel, susceptible de se manifester sous toute forme de société humaine ; c'est, au contraire, un phénomène social dépendant d'une organisation déterminée de la société. Dans la société capitaliste actuelle, où la vie sociale repose, du côté des non-possesseurs, sur la vente du travail et des produits du travail et, du côté des possesseurs, sur l'exploitation de la force de travail, toutes les évaluations économiques et personnelles des différentes espèces de biens doivent, en règle générale, être influencées par les rapports du marché, c'est-à-dire par les prix de marché.

Chez les peuples qui ont conservé le communisme primitif dans certaines de ses formes, ainsi que dans la société communiste d'organisation supérieure, — dont le régime semble se préparer sous les vives aspirations de nos jours vers le bien-être commun, — la valeur d'usage possède un cachet subjectif et personnel bien plus prononcé.

Dans la période historique du communisme primitif le coût de travail personnel, exigé pour l'acquisition de certaines richesses, pouvait exceptionnellement influer encore sur les évaluations personnelles de la valeur de ces richesses, mais le prix de marché ne le pouvait pas. Le marché proprement dit manquait. Et partout où règne la production communiste et où le travail individuel ne se manifeste que comme quote-part du travail social total, il ne peut être question, pour évaluer individuellement les richesses, ni de

l'influence de la valeur d'échange, ni même, généralement, de celle de la valeur de production. La production dépend directement de la communauté et non pas précisément de l'individu, qui n'en tiendra pas compte dans ses évaluations personnelles. Le communisme comme forme générale de la civilisation permet un jeu plus compliqué d'évaluations individuelles que la société capitaliste ; les préférences personnelles et le choix libre y peuvent mieux se manifester.

C'est déjà un fait des plus caractéristiques que tous les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique aient négligé l'action que les rapports de valeur objectifs exercent sur les évaluations subjectives des biens. Mais, il est plus singulier encore de voir nos économistes modernes officiels, — économistes d'universités qui, en qualité de fonctionnaires, soutiennent par leur science l'ordre social actuel, — adhérer maintenant de préférence à une doctrine réduisant, en définitive, toute valeur à ces évaluations personnelles dont la place et l'importance sont si restreintes dans la société capitaliste de nos jours.

CHAPITRE III

LA VALEUR D'USAGE SOCIALE

« La chose en usage, dit Hegel (1), est une chose prise à part, déterminée en qualité et en quantité, et en rapport avec un besoin spécifique. Mais, les propriétés qui la rendent propre à un usage spécifique, la rendent en même temps, en tant que *quantitativement* déterminée, *comparable* à d'autres choses, ayant la même aptitude à être utilisées ; de même, le besoin spécifique auquel elle sert, est un *besoin en général* et, comme tel, dans sa particularité, il est également comparable à d'autres besoins ; et c'est ainsi que la chose même est à son tour comparable à d'autres choses qui peuvent servir à d'autres besoins. »

Les articles de consommation, en effet, si différents par leur nature, peuvent être comparés les uns aux autres et estimés, en quantités déterminées, comme équivalents, par la seule raison que tout besoin ou tout désir spécifique satisfait par chacun d'eux est aussi un besoin en général pour chaque personne. C'est ce trait commun qui rend les biens les plus différents comparables entre eux comme des grandeurs de la même espèce ; ce sont tous des *articles de consommation individuelle*.

Ce qui est vrai, pourtant, pour le consommateur isolé, ne l'est pas moins pour la communauté des consommateurs. Les besoins et désirs personnels de chaque consommateur sont en

(1) Hegel, *Philosophie du Droit*, § 63.

même temps des *besoins et désirs humains en général,* comme le consommateur, lui-même, est un membre de la société. Les besoins et désirs de la société ne sont autre chose que l'ensemble des besoins et désirs personnels de tous ses membres.

Tandis que les biens de diverses espèces satisfont des besoins et désirs spéciaux d'individus particuliers et possèdent ainsi une valeur d'usage personnelle, ils obtiennent en même temps une *valeur d'usage sociale,* ce que Knies a appelé « de la valeur d'usage *in genere* » (1).

Nous avons désigné cette valeur d'usage *in genere,* cette valeur d'usage sociale par le nom de *valeur subjective considérée dans un sens général.* Elle est restée *valeur subjective* parce qu'elle exprime toujours un rapport entre les biens et le sujet qui les consomme et qu'elle représente toujours l'intérêt de ces biens par rapport au bien-être de ce sujet. Mais, cette valeur subjective est considérée dans un sens général, parce que les consommateurs sont pris ici en tant que membres de la société humaine ; c'est donc la valeur subjective considérée du point de vue de la vie sociale en général.

Ce changement de point de vue influence immédiatement le jugement que nous portons sur la valeur subjective. Dans nos considérations générales sur la valeur d'usage, nous avons remarqué qu'elle ne supposait pas nécessairement des propriétés rendant les biens *utiles* au consommateur, mais simplement des caractères qui les rendent *propres à son usage.* Aussi avons-nous vu, dans notre chapitre sur la valeur d'usage personnelle, qu'une chose peut avoir une valeur d'usage parce qu'elle peut satisfaire un désir personnel, sans qu'il y ait à se demander si ce désir est moralement légitime ou simplement raisonnable, c'est-à-dire si la chose en question possède de « l'utilité » dans le sens rigoureux du mot.

Cependant, nous avons fait remarquer déjà que pour l'esti-

(1) « Les diverses espèces de biens, en satisfaisant les diverses espèces de besoins, satisfont en même temps, les uns avec les autres, la totalité du cercle en question de besoins humains. C'est pour cela, justement, que les diverses *espèces* de biens représentent une valeur d'usage *in genere.* » G. Knies, *Das Geld,* 2e édit. p. 160.

mation de la quantité de la valeur d'usage l'élément de moralité représenté par l'*utilité* des choses, peut exercer une influence essentielle. Les biens peuvent diminuer en même temps en *utilité* et en *valeur d'usage* tout en ne variant pas dans leur aptitude à *être employés*.

Plus encore que dans la valeur d'usage personnelle, ce même phénomène se révélera à nous dans la valeur d'usage sociale. Ici l'élément de moralité, — la légitimité ou non légitimité des besoins ou désirs en question, — constitue un élément important de la valeur, précisément parce que cette valeur est considérée ici du point de vue du bien-être social et général et non pas de celui du bien-être personnel de quelque consommateur en particulier.

Notons bien que la notion générale, à laquelle nous aurons à retourner en dernière analyse, reste toujours, — même pour la valeur d'usage sociale, — la simple aptitude des biens à *servir à l'usage des consommateurs* et même à leur usage personnel. Les biens n'ont une valeur d'usage *sociale* que parce qu'ils satisfont et seulement lorsqu'ils satisfont des besoins et désirs particuliers en pourvoyant ainsi, chacun pris à part, à une partie de la totalité des besoins et désirs sociaux. Pourtant, lors de l'évaluation de la quantité de cette dernière valeur d'usage, apparaît le caractère qui la distingue de la valeur d'usage personnelle.

Pour la valeur d'usage personnelle c'était, en définitive, le consommateur qui décidait. Son opinion particulière sur son propre bien-être et sur l'intérêt à attribuer aux biens à ce point de vue, pouvait même différer de celle de toute autre personne ; c'est sa décision qui, en réalité, créait la valeur d'usage personnelle. Il ne reste à la science économique qu'à examiner et les principes d'après lesquels le consommateur prendra cette décision et les influences qui agissent sur elle ; influences économiques, sociales ou politiques et surtout psychologiques. La science économique analyse ensuite celles de ces influences particulières qui la concernent.

D'après le même principe, il appartiendra à la *société*, — la communauté, — de décider de la valeur d'usage sociale. Mais la société n'est pas une personnalité comme l'individu.

La communauté c'est nous tous, et l'estimation de la valeur d'usage sociale est réduite, en fait, au jugement de tous ceux, parmi nous, qui s'intéressent à ces questions économiques et sociales.

Ce jugement pourra différer selon les gens. On peut supposer qu'il ne différera guère pour les biens dont la valeur d'usage sociale est généralement admise, tels que : le bois, le fer, le blé, le charbon, etc. Pour ces biens, la différence dans l'évaluation dépendra moins des opinions diverses sur les propriétés et qualités particulières des biens en question que de celles que l'on a des quantités disponibles. Cependant, il est incontestable que ce même jugement différera beaucoup plus pour d'autres espèces de biens, telles que, par exemple, les articles de luxe : diamants, perles, ornements d'or et d'argent, fleurs, etc. ; ensuite pour certains aliments et certaines boissons, en général, pour tous les biens qui ne sont pas rigoureusement indispensables, ou sont même considérés parfois comme nuisibles, tels que l'opium, l'absinthe, etc.

Tout jugement définitif à ce sujet est aussi difficile qu'important. La différence d'opinion sur les caractères utiles ou nuisibles des biens nous amènera, dans l'application pratique de nos idées, à favoriser la consommation des choses qui sont considérées comme essentiellement utiles et à combattre celles dont l'usage nous paraît peu utile ou même dangereux. Ceci est assurément d'autant plus important que, dans la vie sociale, un individu agit fréquemment au nom d'un autre ou même de beaucoup d'autres, en exerçant ainsi une influence décisive sur les intérêts d'autrui : Ainsi les parents et les professeurs décident pour leurs enfants et pour leurs élèves ; le représentant d'un groupe d'individus pour chacun de ces individus ; le rédacteur d'un journal pour ses lecteurs et ainsi de suite. Certaines questions pratiques relatives à l'intervention ou la non-intervention de l'Etat, le monopole des boissons alcooliques et de l'opium, les taxes sur les articles de consommation, etc., sont étroitement liées à l'opinion que l'on se fait sur la valeur d'usage sociale des biens.

Précisément à cause de cette importance pratique nous

voulons encore mettre en évidence la différence essentielle existant entre les valeurs d'usage personnelle et sociale.

C'est un des réels mérites d'Adam Smith d'avoir soumis à son examen la question des usages différents qu'une personne peut faire de sa part de la richesse sociale. Smith a fait ainsi quelques pas dans un domaine, où, malheureusement, il n'a pas été suivi par ses successeurs. Ceux-ci, à commencer par Ricardo, ont été par trop désireux de se jeter dans les spéculations abstraites pour s'occuper d'une question à tel point pratique. Ce n'est que très récemment qu'on retrouverait de nouvelles recherches sur ce point.

Supposons que deux différentes espèces de biens soient estimées à la même valeur par un consommateur quelconque, de sorte qu'il accepterait de se priver de l'une pour posséder l'autre ; dans ce cas, ce n'est indifférent ni pour lui, ni pour la société, de savoir lequel de ces biens il consommera en sacrifiant l'autre. Dans son livre sur la « Richesse des Nations » Adam Smith a fait remarquer, qu'un homme riche pourrait dépenser son revenu en tenant une table abondante et somptueuse, en entretenant un grand nombre de domestiques, en ayant une multitude de chiens et de chevaux ; qu'il pourrait placer ce revenu en des choses frivoles : bijoux, colifichets ingénieux de différentes espèces, immense garde-robe pleine de magnifiques vêtements ; ou bien employer la plus grande partie de ses ressources à embellir ses maisons en ville et à la campagne, à acheter des meubles pour s'en servir ou pour décorer ses appartements, à faire des collections de livres, de statues, de tableaux.

« Que deux hommes égaux en fortune dépensent chacun leur revenu, l'un de la première de ces manières, l'autre de la seconde, la magnificence de celui dont la dépense aurait consisté surtout en choses durables, irait continuellement en augmentant ,parce que la dépense de chaque jour contribuerait en quelque chose à rehausser et à agrandir l'effet de la dépense du jour suivant ; la magnificence de l'autre, au contraire, ne serait pas plus grande à la fin de sa carrière qu'au commencement. Le premier se trouverait aussi, à la fin, le plus riche des deux... Si l'une de ces deux manières de dépenser

est plus favorable que l'autre à l'opulence de l'individu, elle l'est pareillement à celle du pays (1) ».

Dans le cas supposé la conclusion nous semble plus juste encore relativement à la nation et à la société en général, qu'à l'individu en question. On peut admettre que le dernier, par ses dispositions personnelles, — dispositions physiques, intellectuelles, morales, — ait jugé que la dernière manière de dépenser ses ressources concorde mieux avec son bien-être et son bonheur personnel ; il peut penser que, malgré la dissipation d'une partie de sa fortune, il est devenu plus riche par les jouissances qu'il s'est procurées. Pour la communauté, pourtant, c'est autre chose d'hériter d'habits usés, de bouteilles de vin vidées ou même de perles et de diamants, que d'acquérir par la mort d'un de ses membres une bibliothèque, un hôpital, une collection d'œuvres d'art. En termes généraux, nous pouvons constater ceci : Pour la société le résultat n'est pas le même selon que la plus grande partie du travail social sera dépensée à la production de parures et d'ornements futiles, de boissons et d'aliments rares ou qu'elle servira à créer certaines catégories de biens qui pourvoient aux premiers besoins humains du plus grand nombre.

Il est fort compréhensible que les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique moderne, tout en prenant pour point de départ de toute leur théorie de la valeur la valeur d'usage des biens, n'aient pas analysé de près la valeur d'usage sociale. Les « évaluations personnelles » sont pour ces économistes le commencement et la fin.

Comment le *Grenznutzen*, « l'utilité limitative » que l'individu attache aux richesses, pourrait-il être la base de toute valeur, même de la valeur d'échange objective, en constituant ainsi « la pierre angulaire » de la science économique si la valeur d'usage elle-même ne pouvait pas être considérée comme exclusivement régie par les évaluations personnelles ? Les économistes *utilitaristes*, ayant déjà confondu la notion générale de valeur avec celle de valeur d'usage, ont

(1) Adam Smith, *Wealth of Nations*, livre II, chap. III, trad. franç. de *Garnier*, tome I, Edit. 1881, p. 419-420.

complété cette première erreur par une deuxième, en ne distinguant pas rigoureusement la *valeur d'usage personnelle* de la *valeur d'usage sociale*.

Ce qui a une valeur d'usage aux yeux de l'individu, ne fût-ce que momentanément et dans des conditions spéciales, devra, selon ces théories, posséder en outre une valeur d'usage sociale, attendu que la société se compose d'un complexus d'individus.

Cependant, — et c'est pour illustrer cette vérité que nous avons cité l'exemple donné par Smith, — les biens ne peuvent être considérés comme enrichissant un peuple, ou une génération humaine, que dans des conditions bien spéciales. Pour avoir ce caractère il ne suffit pas qu'ils aient satisfait à un moment donné les désirs personnels d'un consommateur quelconque, ou qu'ils aient enrichi l'individu qui les a fabriqués ou portés au marché ; il faut qu'en satisfaisant quelques désirs particuliers, ils aient collaboré physiquement, intellectuellement ou moralement, au bien-être du consommateur et par là à celui de la collectivité humaine. Encore faut-il que le bien qu'ils font à un membre ne soit pas contrebalancé par le mal qu'ils font aux autres.

Nous avons déjà pris pour exemple la fabrication et la vente de l'opium et de l'absinthe. Un individu quelconque peut considérer son intoxication par ces poisons comme une augmentation temporaire de son bonheur et de son bien-être ; mais l'influence néfaste que cette consommation exerce sur les facultés physiques et intellectuelles de cette personne explique suffisamment pourquoi nous contestons aux biens de cette nature une valeur d'usage dans le sens social et général du mot.

On ne pouvait pas attendre davantage des représentants de la doctrine objectiviste dans la science économique, — des écoles de Ricardo-Marx, — qu'ils prêteraient attention à la valeur d'usage sociale des richesses. Engagés dans leurs considérations abstraites sur le travail comme base réelle de la valeur des denrées, ils perdaient légèrement de vue les caractères naturels des biens. Ils ont donc aussi peu analysé la valeur d'usage sociale des biens qu'examiné l'influence particu-

lière exercée sur la valeur d'échange par la valeur d'usage sous ses deux formes. Le représentant le plus autorisé de la théorie de la valeur-de-travail moderne, Karl Marx, n'a jamais compris, — comme nous le démontrerons suffisamment dans un chapitre suivant, — la nature de la valeur d'usage personnelle ou sociale.

Dorénavant, pourtant, la science économique devra s'occuper, plus qu'elle ne l'a fait jusqu'à présent, de l'étude de la valeur d'usage sociale. Elle devra le faire d'une part pour la raison exposée dans la préface de cet ouvrage : que la science économique, en se développant, comprendra de mieux en mieux à quoi l'oblige son rôle de branche particulière de la sociologie générale. Elle s'occupera toujours spécialement du bien-être matériel des hommes, mais elle l'étudiera dans son rapport continuel avec la civilisation humaine en général. La science contemporaine le prouve jusqu'à l'évidence : la grandeur et la nature des richesses sociales dépendent, non seulement du développement intégral des forces productives de la société, mais aussi de la civilisation intellectuelle et morale des peuples, réagissant à son tour sur la structure économique qui lui sert de base.

Dans l'Antiquité et le Moyen Age les bijoux et les pierres précieuses constituaient une part beaucoup plus considérable et plus estimée de la richesse sociale que dans nos temps modernes ; de même ces sortes de richesses sont plus estimées chez les peuples primitifs de l'Asie, que chez les nations modernes de l'Europe, de l'Amérique et de l'Australie.

Considérée en général, la richesse sociale diffère, chez un même peuple, aux diverses périodes de sa civilisation. Cette richesse sociale, à divers points de vue, était autre pour l'Antiquité que pour le Moyen Age. Pour quiconque voudra l'étudier de près, elle prendra encore un nouveau caractère dans nos temps modernes, où elle correspond en tout à la structure capitaliste de la société avec son salariat, sa concurrence, ses richesses fabuleuses en face d'un paupérisme effrayant, son commerce extrêmement développé et sa science qui produit chaque jour de nouvelles applications techniques.

Pour ne prendre que ce dernier facteur, on doit compter avec l'influence exercée par la science moderne sur les richesses sociales, tant dans une direction de progrès et de civilisation que de réaction et de décadence. En ce sens, par exemple, on n'a qu'à penser aux services rendus par la chimie moderne en matière de falsification d'aliments.

Il y a une autre raison encore pour que la science économique compte dans l'avenir plus qu'à présent avec la valeur d'usage sociale des richesses et se mette à l'étudier à fond dans toutes les nations du monde. C'est que les recherches de la sociologie moderne nous éloignent de plus en plus de l'idée que ce sont l'individu et les intérêts individuels qui ont été, dans l'évolution historique de notre race humaine, le pivot sur lequel a tourné la civilisation. Ce ne sont pas les intérêts de l'individu, mais ceux du groupe, de la famille, de la tribu, qui ont constitué, en dernière analyse, les forces évolutionnistes de la civilisation humaine. Ce n'est que dans le cercle des intérêts du groupe que l'individu et ses besoins et désirs particuliers ont pu s'exprimer librement ; aussi le développement moral et intellectuel de l'individu et son bien-être matériel ont-ils toujours emprunté leur première impulsion, leur direction fixe et leur forme concrète aux intérêts matériels, intellectuels et moraux du groupe, c'est-à-dire de la famille, de la tribu ou du peuple, auquel l'individu même appartenait et sur lesquels son influence personnelle pouvait réagir.

Non seulement la science économique moderne se mettra donc de plus en plus en rapport, dans ses recherches sur les richesses et le bien-être matériel des peuples, avec les branches sœurs de la sociologie, mais elle s'élèvera aussi au-dessus du niveau de ces écoles de science économique qui ont cru pouvoir déduire d'impulsions et d'intérêts individuels les lois de l'évolution humaine et les rapports sociaux de production et de distribution.

En ce qui concerne la valeur d'usage sociale des biens, les premières recherches scientifiques, à proprement parler, sont encore à faire. Les recherches dans ce domaine constitueront sans doute, dans les conditions futures de la science, une partie

spéciale des études sociologiques. Ces recherches semblent être compliquées par le fait que la valeur d'usage sociale varie, en ce qui concerne les richesses mêmes, avec les avantages physiques et chimiques qu'elles possèdent. Or, l'étude des qualités physiques et chimiques des richesses n'appartient pas, à proprement parler, à la science économique.

La science économique, proprement dite, n'a pas comme tâche de mesurer les propriétés nutritives du blé, ou la puissance calorique des charbons ou bien de rechercher l'influence de l'alcool sur le corps et l'esprit de l'homme. L'étude des caractères techniques des richesses doit rester le domaine d'une science spéciale ; quelle que soit l'utilité de cette dernière pour la science économique, elle lui fournira continuellement les résultats de ses études tout comme diverses autres branches de science : Ethnologie, Histoire, Science du droit, etc.

Dans le cadre de cet ouvrage nos recherches seront donc restreintes au côté économique que nous présente la question de la « valeur d'usage sociale ».

Comment, c'est-à-dire d'après quels principes, apprécierat-on cette valeur ? Constatons de prime abord que dans la valeur d'usage sociale, plus encore que dans la valeur d'usage personnelle, nous aurons à nous borner à tracer quelques *principes généraux ;* maintenant moins encore qu'auparavant nous ne saurions parler d'une estimation quelque peu exacte de la valeur d'usage. Nous devrons nous contenter d'examiner les caractères essentiels de la valeur d'usage sociale pour en connaître la nature.

Pour la valeur d'usage personnelle nous pouvions toujours prendre comme base pratique de nos recherches les équations personnelles entre des objets de différentes natures ; pour la valeur d'usage sociale, cependant, ces expressions pratiques des jugements nous font absolument défaut. Pour la valeur d'usage personnelle c'étaient la complexité et l'obscurité des motifs qui rendaient notre analyse particulièrement difficile ; ces équations manquant pour la valeur d'usage sociale, les difficultés de la recherche des motifs, qui leur servent de base, n'ont pas à nous préoccuper.

Pour la société, il est d'un intérêt essentiel de savoir dans

quelles espèces de richesses les individus trouvent généralement la satisfaction de leurs besoins et de leurs désirs ; il est intéressant aussi de savoir si c'est une quote-part relativement grande ou minime du travail social qui est dépensée à la satisfaction des premières nécessités de la vie matérielle des hommes. Comme c'est une question de bonheur ou de malheur général que tous les membres de la société soient bien nourris, habillés, logés et instruits, la communauté, c'est-à-dire la société elle-même, doit intervenir, lorsque le travail social qui pourrait procurer à la totalité de ses membres un bien-être modeste, physiquement et intellectuellement, est dépensé, en grande partie, à de coûteuses constructions, à la production d'articles de luxe, dont jouira une faible minorité de gens riches, tandis que, d'autre part, une grande partie de la population ne peut point faire face aux premières nécessités de la vie.

Nous partons donc pour la valeur d'usage sociale des richesses de ce principe fondamental que c'est le bien-être (et le degré du bien-être) du plus grand nombre d'hommes pour la durée la plus longue, qui décide ici de la grandeur de la valeur.

Il résulte de ceci que la valeur d'usage sociale d'une richesse quelconque peut croître ou décroître généralement avec trois facteurs :

1° *L'Intensité du plaisir ou de l'avantage que les richesses peuvent procurer aux consommateurs (les deux autres facteurs restant invariables).*

Si l'on découvre une application nouvelle d'un article de consommation rendant plus intenses les besoins de cet article, sa valeur d'usage sociale augmentera. La valeur d'usage sociale du fer, par exemple, a augmenté par l'application du fer à la construction de bateaux à vapeur et de machines.

2° *La durée de la jouissance ou de l'avantage que les richesses peuvent procurer à leurs consommateurs (les deux autres facteurs restant invariables).*

Des perfectionnements techniques, etc., peuvent faire que certains articles de consommation servent plus longtemps qu'auparavant et peuvent, par suite, procurer plus de plaisir ou d'avantage à leurs consommateurs.

Que l'on pense ici surtout aux machines de différentes espèces et aussi à d'autres articles de consommation. Le bois, dont on fait les traverses des voies ferrées, a beaucoup gagné en valeur d'usage sociale depuis l'invention du créosotage qui le préserve de l'effet destructeur de l'air atmosphérique.

3° *Le nombre de personnes aux besoins et désirs desquelles pourvoit une richesse* (*les deux autres facteurs restant invariables*).

Il s'ensuit que les richesses et surtout les articles de première nécessité : le blé, le bois, le charbon, la laine, le coton, etc., peuvent continuellement augmenter en valeur d'usage sociale, tant que tous les hommes ne sont pas encore suffisamment habillés, nourris, logés, etc., pour pouvoir considérer comme satisfaites les premières exigences de leur vie matérielle.

Il s'ensuit encore qu'à certaines espèces d'articles nécessaires à tous nous devons attribuer une valeur d'usage sociale bien plus élevée que par exemple aux articles de luxe ne servant qu'à une petite minorité de gens, — abstraction faite encore de ce que les besoins et désirs auxquels ces derniers articles pourvoient sont d'une nature moins pressante pour l'existence de la race humaine. Si nous tenons compte de ces divers facteurs, il est évident que de deux articles de consommation de nature différente, pourvoyant l'un aux premières exigences de la vie humaine, l'autre, au contraire, à des besoins de luxe, la valeur d'usage sociale du premier article sera généralement beaucoup plus grande que celle du dernier et il en sera ainsi tant que les principes fondamentaux exposés ici seront valables, c'est-à-dire tant que les besoins de milliers et de millions de nos semblables ne seront pas suffisamment satisfaits. On n'a pas à se demander ici si pour un consommateur particulier quelconque la valeur d'usage momentanément attribuée par lui à la deuxième catégorie d'articles (articles de luxe) est plus élevée que celle qu'il attribue à la première. Ici, la valeur d'usage sociale s'oppose à la valeur d'usage personnelle qu'attache à une richesse un consommateur particulier.

Dans une civilisation plus élevée que la nôtre on pourra

considérer qu'un individu fait un faux pas social en dépensant son propre travail ou le travail d'autrui à la production d'articles de luxe, tant que d'autres membres de la société manquent encore de nourriture, d'habits ou de logement. Le fait que la civilisation moderne prête si peu d'attention à de semblables méprises tandis que, d'autre part, elle considère le vol comme un crime social sérieux, témoigne d'un manque de connaissance profonde de la vie sociale même chez les esprits les mieux doués de notre génération, ainsi que de sentiments moraux encore peu développés chez la plus grande majorité des hommes.

Nous venons de remarquer que l'intensité des besoins et des désirs humains est un facteur essentiel de la valeur d'usage sociale des richesses. Arrêtons-nous un moment encore sur ce point.

Etant donnée la quantité d'une richesse quelconque, — la durée du plaisir ou de l'avantage qu'elle procure restant invariable, — nous savons que la valeur d'usage sociale croît ou décroît avec l'intensité des besoins ou des désirs que cette richesse satisfait.

Cette intensité des besoins, naturellement, dépend, en premier lieu, des qualités particulières des richesses et de ce que nous en savons ; mais des influences extérieures entrent aussi en jeu. Les besoins humains peuvent être influencés par le climat ou la saison. Certaines espèces de fruits ou de boissons rafraîchissantes peuvent, dans les pays chauds, répondre à des besoins plus intenses et représenter, par suite, une valeur d'usage sociale plus importante que dans les zones tempérées. Dans la même contrée, la valeur d'usage sociale des combustibles comme le bois et le charbon varie avec la saison.

Cette intensité peut dépendre aussi de certaines mœurs et coutumes nationales, créées par plusieurs générations de consommateurs, c'est-à-dire de la civilisation générale. Nous venons de constater que parmi les peuples primitifs les bijoux, pierres précieuses, etc., constituent une partie relativement plus importante de la richesse sociale que dans nos nations de civilisation moderne. Cela prouve seulement que dans ces milieux primitifs les articles de consommation de cette espèce

répondent à des besoins et des désirs plus profondément ressentis que dans notre monde moderne ; aussi quiconque étudiera sérieusement sur ce point le développement de notre civilisation moderne constatera une baisse continuelle de la valeur d'usage sociale de ces biens, par rapport aux siècles passés et à l'état primitif de notre civilisation ; ils ne sont plus ou fort peu demandés par le sexe masculin et la demande de la part du sexe féminin a en même temps beaucoup diminué. Les besoins et les désirs satisfaits par ces richesses disparaissent lentement, et sont remplacés par d'autres besoins, tels que le développement intellectuel, la lecture des journaux et des livres, les plaisirs du voyage, etc. ; ces derniers besoins, au contraire, dans les siècles antérieurs et parmi les peuples primitifs de nos jours, sont moins vivement ressentis qu'à notre époque et dans nos pays modernes.

Nous avons à examiner de plus près encore l'intensité des besoins : Dans une forme de civilisation donnée et tous les autres facteurs mentionnés ici restant invariables, on ne saurait pourtant considérer comme une grandeur déterminée l'intensité des besoins que satisfait un article quelconque. Il y a encore un facteur important qui influe essentiellement sur les besoins et les désirs de tous les consommateurs et, par suite, sur la valeur d'usage sociale des richesses : c'est la surabondance ou, d'autre part, la rareté de ces dernières. Par ces mots nous entendons la quantité disponible des richesses, ou, — dans notre société capitaliste, — les quantités apportées au marché par rapport à la masse totale des besoins et des désirs qui entrent en jeu.

Notons bien que nous ne parlons plus ici du troisième facteur analysé plus haut. Il ne s'agit nullement de la question de savoir si certains membres de la société, ou même la plus grande partie de la population, sont pourvus ou dépourvus des richesses en question. Tout bien considéré, il n'est même plus question de la *valeur d'usage sociale* au sens large du mot, mais de cette valeur dans un sens capitaliste. Il s'agit de la valeur d'usage sociale telle qu'elle se manifeste sous l'influence d'une forme déterminée de la société et de l'Etat et de toute la force coercitive que ceux-ci peuvent exercer.

Par exemple : dans notre société capitaliste, au commencement du XX^e^ siècle, des milliers et même des millions d'hommes laissent voir assez clairement qu'ils ont besoin et même grand besoin de linge et qu'ils sont dans l'impossibilité de s'en procurer. Le nombre d'hommes qui, dans l'état actuel des rapports sociaux, possèdent le linge de première nécessité est même limité ; parmi ceux qui ne sont pas absolument indigents, le plus grand nombre ne dépense qu'une partie très modeste de son revenu à l'achat du linge, parce que nombre d'autres besoins et d'autres désirs plus ou moins intenses demandent aussi des sacrifices.

La question qui se pose maintenant est celle-ci : Quelle influence exerce la surabondance ou la rareté du linge apporté au marché sur l'intensité des besoins généraux de linge et, par suite, sur la valeur d'usage sociale de cet article de consommation ? Nous ne tenons plus compte ici du fait précédemment démontré, qu'une partie seulement des besoins et des désirs de linge non-satisfaits entrent en jeu. Nous n'examinons que *la demande totale et effective de cet article* (1).

La même question se pose évidemment pour tout autre article de consommation quelle qu'en soit la nature, mais on doit toujours remarquer que la hausse et la baisse accidentelle de la valeur d'échange et des prix de marché réagissent en quelque mesure sur la grandeur définitive de la demande totale et effective. Nous développerons ce point dans notre chapitre sur les principes de la fixation des prix de marché.

Dans le chapitre précédent il a été démontré que le plus ou moins de rareté des richesses en peut augmenter essentiellement la valeur d'usage personnelle et que, d'autre part, cette valeur diminue par la surabondance des richesses en question jusqu'à être parfois entièrement anéantie ou même transformée en valeur d'usage négative.

Pour la valeur d'usage sociale la surabondance ou la rareté relatives de la quantité des richesses offertes exerce une influence non moins décisive.

(1) Cf. la différence déjà établie par ADAM SMITH entre ce qu'il appelle *absolute demand* et *effectual demand*. *Richesse des Nations*, livre I, chap. VII, trad. franç., t. I, p. 69.)

Le principe général suivant se pose pour nous : *L'intensité des besoins s'attachant aux articles de consommation de différentes espèces, ainsi que la valeur d'usage sociale de ces articles diminuent au fur et à mesure que la quantité offerte s'élève au-dessus de la demande totale et effective, tandis que, d'autre part, elle augmente à mesure que la quantité offerte tombe au-dessous de cette demande.*

Offre et demande totale ne doivent pas être considérées dans ce cas comme des invariables, mais comme variables et élastiques. Un ballot de laine, un hectolitre de froment, un quintal de charbon n'ont pas la même valeur d'usage sociale suivant que l'offre est relativement grande, — par exemple pour le froment dans une année de surabondance, — ou qu'elle est, au contraire, relativement insuffisante et que, par suite, les besoins des consommateurs se font valoir plus vivement.

En 1900, année de surabondance de fruits, les maraîchers et fruitiers dans les environs de Paris laissaient çà et là leurs fruits, — cerises et groseilles, — se dessécher sur les arbres, parce que les prix du marché ne payaient pas même le travail de la récolte et les frais de transport. Comme, dans l'été de l'année suivante, la vendange s'annonçait fort belle, plusieurs viticulteurs coalisés du Gard résolurent de laisser leurs ceps à l'abandon et leurs raisins sécher sur pied, pour faire hausser les prix du vin. Cela les dispensait d'embaucher des ouvriers et leur permettait même de congédier leurs vignerons.

Dans de pareilles conditions il est arrivé, dans le Far-West de l'Amérique du Nord, que le maïs, au lieu de servir de nourriture pour les hommes ou les bestiaux, pourrissait aux champs en grandes quantités ou était employé comme combustible pour les machines. Il va sans dire, que dans l'un et l'autre continents, il y aura eu des milliers d'hommes dont les besoins ou les désirs de fruits, de vin et de maïs n'ont pas été ou ont été mal satisfaits. Tous ces articles de consommation avaient, assurément, de la valeur d'usage sociale, dans le sens large du mot. Mais nous traitons de la production et de la consommation sous le régime capitaliste de la société et c'est dans le cadre de son organisation que les quantités né-

gligées de fruits et de maïs ont été traitées comme ne possédant pas une valeur d'usage sociale (1).

La valeur d'usage sociale, au sens étroit du mot, influait ici sur la valeur d'échange des articles en question, fruits et maïs, influence dont nous aurons encore à nous occuper amplement. Tout ce que nous avons remarqué ici est d'une importance essentielle pour le problème de la répartition du travail social total entre les différentes sphères de la production, problème dont nous aurons à nous occuper spécialement dans le deuxième tome de cet ouvrage en exposant la théorie du capital et du salaire. Le nombre des besoins humains étant presque illimité et chaque besoin, comme nous venons de le remarquer, n'étant actuellement satisfait, pour la plupart des consommateurs, qu'autant que d'autres besoins plus ou moins pressants le permettent, la surabondance ou la rareté relatives de la quantité totale d'une richesse dépend étroitement de la répartition du travail social total entre les diverses catégories principales des besoins et des désirs

(1) G. Knies dans son livre : *Le Numéraire* a très bien caractérisé, par quelques phrases, l'influence exercée sur cette valeur d'usage sociale au sens étroit du mot par la surabondance ou la rareté des richesses : « On dit encore maintenant comme autrefois : un quintal de blé est un quintal de blé. Sa valeur d'usage aujourd'hui et demain, ici et là, reste exactement la même ; sa valeur d'échange, au contraire, est inconstante et varie toujours, etc. Mais on ne peut parler ainsi qu'en oubliant la valeur d'usage telle qu'elle est socialement réglée pour les biens dans leurs quantités déterminées. La société a un besoin total et général de blé. Celui-ci doit être satisfait par la *quantité totale qui est disponible*. Si donc par exemple, cette quantité totale avait diminué en face du besoin total resté invariable, la valeur d'usage sociale du simple quintal de blé croîtrait. *Un* quintal de blé $= \frac{B}{1{,}000{,}000}$ ou $= \frac{B}{2{,}000{,}000}$ selon que la quantité totale disponible s'élève à 1 million ou à 2 millions de quintaux, et ainsi de suite. Lorsqu'on fait l'objection que le fer est bien plus utile aux hommes que l'or, tandis que, néanmoins, la valeur d'échange d'une livre d'or = 25,000 livres de fer, on néglige absolument le fait décisif que pour un besoin total de fer, dont un peuple estimera la satisfaction 10 fois plus importante que celle de son besoin d'or, il se trouvera peut-être deux millions et demi de quintaux de fer et seulement 10 quintaux d'or. » (Knies, *Das Geld*, p. 161-162). L'honneur d'avoir le premier éclairé ce point en dissipant l'erreur qui voyait ici un contraste entre la valeur d'usage et la valeur d'échange est attribué par Knies à Hildebrand (*Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, p. 316).

humains, ou, pour parler autrement, entre les différentes sphères de la production.

Cette répartition ne peut pas être considérée comme rigoureusement délimitée, parce que, dans presque toutes ces catégories, — surtout dans celles de l'alimentation, de l'habillement, du logement, etc., — des produits d'une certaine sphère peuvent remplacer ceux d'une autre et pourvoir à des besoins et à des désirs de la même espèce. La production du café, par exemple, est étroitement liée à celle d'autres boissons comme le thé, le cacao, le lait, etc.

Les exemples donnés plus haut pour illustrer l'influence exercée sur la valeur d'usage sociale des richesses par leur surabondance ou leur rareté relatives, regardent tous deux le travail agricole, c'est-à-dire une sphère de production où la décision sur la quantité disponible des richesses n'appartient qu'en partie à l'homme qui les produit.

Tout en considérant la demande sociale et totale de fruits, de vin ou de maïs comme une grandeur connue, du moins approximativement, nous avons pourtant à compter avec la nature comme deuxième facteur puissant, pouvant toujours donner une récolte beaucoup plus ou beaucoup moins féconde que les calculs des hommes n'ont pu le prévoir.

Mieux que l'offre totale, l'homme peut prévoir en général, pour les produits en question, la demande totale ; ses calculs s'appuient ici avec plus d'à propos sur l'expérience en se réglant sur la demande totale et effective des années précédentes.

Dans les différentes branches de l'industrie, au contraire, aussi bien des industries extractives que de celles qui rendent utilisables les matières premières et même en partie dans les industries agricoles telles que l'élevage des bestiaux, la production peut être déterminée à l'avance et soumise aux calculs humains. La faveur ou la défaveur de la nature et de la saison perdent ici leur influence prépondérante. De plus, la demande totale est également connue, avec une certaine approximation ; on la calcule ici avec une exactitude, sinon supérieure, au moins égale à celle que nous avions dans la sphère de l'agriculture et du jardinage.

Laissons de côté certaines influences, qu'on ne saurait prévoir ni calculer ; que l'on pense, par exemple, à la crise du papier dans ces dernières années. On peut dire, en général, que notre grande industrie capitaliste connaît avec assez d'exactitude la quantité totale d'un article de consommation quelconque, qui sera demandée au marché. Elle peut prévoir d'aussi près la consommation sociale des matières premières pendant une année que celle des objets manufacturés. Il est parfaitement évident que sous un régime communiste, après quelques essais et un court tâtonnement, il n'y aurait pas plus de difficulté à connaître la totalité de tous les besoins et désirs humains par rapport aux produits dont nous parlons, qu'il n'y en a maintenant à prévoir la demande totale et effective qui se présentera au marché. Mais la grande industrie moderne n'a à compter qu'avec cette dernière demande et nous ne devons pas oublier qu'il est question ici de la valeur d'usage sociale des richesses non pas au sens large, mais au sens étroit et capitaliste de ce mot.

Il faut donc admettre qu'il y a des cas où les calculs humains ont la même prise sur la demande totale et effective que sur la provision disponible et l'offre totale des richesses, — les deux facteurs décidant de la surabondance ou de la rareté relatives, de toutes sortes d'articles. Il en est ainsi, avons-nous dit, pour les produits de la grande industrie moderne en particulier comme dans toutes les sphères de production n'appartenant pas à l'agriculture ou au jardinage.

Cependant, la demande totale et l'offre totale ne sont soumises aux calculs humains que considérées en grand et en général et non pas pour chaque producteur en particulier. La régularisation de la production obéit, dans notre société capitaliste, aux sentiments empiriques et aux tâtonnements des producteurs particuliers, qui n'apprennent bien souvent l'état du marché international qu'à leurs dépens, ou encore, pour quelques branches spéciales de la production, aux décisions despotiques de quelques grands capitalistes-monopoleurs.

Dans le premier cas le producteur particulier peut se méprendre soit en ce qui concerne l'offre et la demande sur le marché national et international, soit en ce qui concerne

certaines conditions exceptionnelles momentanées ou locales. Même en dehors de l'agriculture ou du jardinage il peut se laisser amener à produire des marchandises pour lesquelles il n'y a pas de demande au sens étroit du mot. Si cela lui arrive comme entrepreneur industriel, il sera dans le même cas que nos producteurs agricoles effrayés par une récolte trop abondante.

Les marchandises qu'il a produites sont des non-valeurs, en tant qu'elles sont produites et parce qu'elles sont produites au-dessus de la demande totale et effective dans la sphère particulière de la production à laquelle elles appartiennent. Parmi tous les producteurs dans cette sphère particulière, sera-ce justement notre ami ou bien son voisin qui paiera pour les autres, voilà une question qui n'a pas à nous occuper pour le moment.

Ce qui importe à l'analyse de la valeur d'usage sociale, c'est que les articles de consommation produits au-dessus des besoins totaux qui peuvent entrer en jeu, perdent leur valeur. Pour l'entrepreneur particulier qui supportera les conséquences de ce phénomène, cela n'aura pas d'autre effet que s'il avait apporté au marché, au lieu de fer, de pétrole ou de laine, des sauterelles ou des chardons. L'industriel qui a eu le malheur de produire ainsi des articles superflus sera enclin, poussé par son égoïsme d'entrepreneur capitaliste, à les détruire ou à les laisser détériorer par le temps, tout comme les maraîchers, dont nous avons parlé, qui laissaient les fruits se dessécher sur les arbres ; pas plus que ceux-ci, il n'aura l'idée de produire au profit de ceux parmi les hommes dont les besoins ou les désirs non-satisfaits n'ont pas pu se faire valoir. C'est par l'organisation défectueuse de la société que ces richesses sont traitées comme des non-valeurs, bien qu'elles ne le soient pas par nature et qu'elles soient à même, bien souvent, de satisfaire encore des besoins ou désirs humains excessivement pressants et qui restent actuellement non satisfaits.

Lorsque, dans des branches particulières d'industrie, la production est entre les mains de quelques grands capitalistes-monopoleurs, il se présente un autre phénomène.

Grâce aux combinaisons modernes des grands capitalistes,

« cartels » et « trusts », la production est organisée de façon que l'offre totale d'un article par les entrepreneurs coalisés est réglée d'avance dans tout le territoire où la combinaison exerce son influence, c'est-à-dire pour quelques articles de consommation dans une grande partie du monde ou même dans le monde entier. En même temps, cependant, leur monopole peut ici également influer, dans certaines limites, sur la demande totale et effective. Les rapports sociaux basés sur l'appropriation privée mettent déjà les grands capitalistes alliés à même de ne tolérer que la satisfaction des besoins de certains consommateurs : ceux qui paient des prix de marché capables de procurer aux monopoleurs les dividendes voulus. Et cependant, parmi les industries nationales ou internationales dominées ainsi par des coalitions de grands capitalistes, il y en a plusieurs qui pourvoient aux premières nécessités de la vie humaine.

Nous aurons encore à examiner de près ces coalitions de grands capitalistes à la fin de ce tome et dans le suivant lorsque nous exposerons la théorie générale du capital et du profit. En ce qui concerne la valeur d'usage sociale des richesses, nous nous contentons ici de faire remarquer que partout où ces coalitions dominent entièrement la production d'un article quelconque, pouvant régler ainsi complètement l'offre totale de cet article et influer sur la demande par la hausse des prix de marché, les richesses humaines peuvent obtenir une valeur d'usage sociale tyranniquement accrue, correspondant à des prix de monopole tyranniquement haussés.

On sait que, — grâce à des opérations de ce genre et aux spéculations financières qui se fondent là-dessus, — la marchandise en laquelle s'exprime la valeur d'échange de toutes les autres denrées, l'or, possède déjà en réalité une *valeur fictive*, — valeur d'usage et valeur d'échange fictives. Cette valeur, dépendant du rapport entre la provision d'or que les monopoleurs mettent à la disposition du monde et la demande totale d'or (demandes du métal comme moyen d'échange et comme matière première de certaines industries), est une valeur fictive et artificielle en tant que la rareté du métal est maintenue artificiellement à un niveau déterminé par la

haute finance et les grands propriétaires des mines d'or.

Sous l'influence de ces coalitions de grands entrepreneurs, propriétaires de mines, rois des chemins de fer et monopoleurs de matières premières, un pareil résultat s'est accompli déjà ou est en train de s'accomplir dans diverses branches de production nationales ou internationales.

Ces coalitions existent pour les articles de consommation les plus différents : pour les métaux et les matières premières et secondaires de la plupart des industries, acier, nickel, cuivre, cuir, charbon, pétrole, etc. ; ensuite pour certains aliments et certaines boissons, viande, sucre, whiskey, bière, fruits, qui ont donné naissance en Amérique à des trusts en continuel développement. Nous ne mentionnons qu'en passant certains produits dont la nature facilitait la concentration entre les mains de quelques grands syndicats de capitalistes, par exemple le diamant, les engrais chimiques, dont on a pu restreindre à volonté la production et l'échange.

Nos sociétés modernes qui ont vu la suppression des dîmes et des droits féodaux, corvées royales ou seigneuriales du Moyen Age, ces sociétés qui ont aboli le droit de propriété privée sur les ponts et sur les routes, ont livré à quelques particuliers les sources d'où les hommes tirent leurs premiers moyens d'existence.

TROISIÈME PARTIE

La valeur objective. Considérations générales.

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION A LA THÉORIE DE LA VALEUR OBJECTIVE DES RICHESSES

Nous avons considéré jusqu'à présent la valeur des richesses sous sa forme subjective ; celle-ci n'est pas la seule, pourtant, qui puisse s'offrir à notre analyse.

En entrant dans un magasin ou dans un marché quelconque, nous y trouverons ordinairement les articles de consommation accompagnés déjà de leurs prix. Ces prix ne sont pas arbitrairement attachés aux marchandises, mais ils se basent sur une forme de valeur spéciale de ces marchandises ; aussi nous paraissent-ils au premier coup d'œil avoir été fixés d'avance indépendamment de l'acheteur.

C'est du moins le caractère qu'ils prennent aux yeux de l'individu isolé. Il est vrai que nous aurions tout de suite une autre conception de ce qui se passe en réalité dans les magasins et sur les marchés si nous pouvions nous présenter non pas en qualité de consommateur isolé, mais comme repré-

sentant la collectivité des consommateurs. Mais même dans le cas, où l'élément subjectif peut se faire valoir, du côté des consommateurs, avec le plus de force, il est évident, pourtant, qu'il existe une valeur objective des denrées, objective relativement à nous, consommateurs.

Les besoins et les désirs de chacun de nous comme consommateurs, influent sans doute sur cette dernière valeur et nous rechercherons encore jusqu'à quel point cette influence pourra se faire valoir, mais cette valeur, malgré les modifications qu'elle peut subir, reste pour nous une *valeur objective des richesses*.

Dans les magasins ou les marchés que nous venons de visiter les prix des différents articles y étaient attachés par d'autres individus, d'autres gens que nous, consommateurs, d'après des principes que nous étudierons plus tard. Bien que ces prix, et la valeur qui leur sert de base, prennent pour nous un caractère objectif, il est sûr, néanmoins, que des rapports subjectifs avec d'autres gens que nous n'y sont pas étrangers : des rapports avec des personnes qui étaient entrées avant nous en relation avec ces articles comme leurs producteurs ou leurs vendeurs. De ce côté-là l'élément subjectif aura encore sa place, bien qu'en définitive la valeur des richesses, telle qu'elle se manifeste au marché, montre toujours vis-à-vis des producteurs comme des consommateurs un caractère objectif fort prononcé.

En langage philosophique, cela peut s'exprimer ainsi : Toute valeur est un rapport subjectif entre un homme ou une collectivité d'hommes et un article de consommation. Mais les richesses sont en rapport continuel non pas avec un seul sujet, mais avec des milliers ou même des millions de sujets, soit dans la sphère de la production, soit dans celle de la consommation ; même dans chacune de ces sphères, le rapport subjectif entre chaque article spécial de consommation et chaque personne en particulier doit être influencé par tout rapport parallèle, et il s'établit ainsi entre ces deux relations un nouveau rapport, ayant un caractère objectif. Au point de vue des consommateurs, les rapports subjectifs avaient toujours deux termes : l'individu, d'une

part, avec ses besoins et ses désirs; l'objet évalué, d'autre part, avec ses propriétés. Au point de vue des producteurs, un rapport analogue s'établit entre le coût de leur production et l'objet produit. Sans décider encore de quelle espèce seront les rapports en présence, nous pouvons dire dès maintenant que le nouveau rapport objectif mettra en relation deux ou plusieurs de ces rapports subjectifs dont nous venons de marquer le caractère.

Dès que la valeur des marchandises se présente à nous comme valeur objective, nous pouvons remarquer le phénomène suivant : c'est seulement à un moment donné et en un lieu spécial que sont véritablement constants les prix de tous les articles qui, au premier coup d'œil, nous paraissaient fixés d'avance. Les valeurs servant de base aux prix de marché, lorsqu'on y regarde de près, sont tout aussi sujettes à des changements continuels, quoique valeurs objectives, que les valeurs subjectives elles-mêmes. Nous avons l'intention d'examiner à la fois et la grandeur de la valeur objective et ses variations, en analysant pour cela la nature de la valeur objective des richesses. C'est le but que nous allons poursuivre jusqu'à la fin du premier tome de notre ouvrage.

Quant aux variations continuelles de la valeur objective, elles ne pourront être intelligibles, en définitive, qu'après que nous aurons examiné de près, dans les chapitres sur la valeur d'échange, les causes fondamentales des oscillations du marché. Nous verrons clairement alors que les facteurs agissant ici sont en partie les mêmes que ceux dont nous avons déjà étudié l'influence sur la valeur subjective des richesses.

En premier lieu, nous aurons à examiner les bases de la valeur objective. Ces bases connues expliquent facilement les variations que la valeur subit pour les richesses de différentes espèces.

Pour élucider le sens que nous attachons à notre examen nous aurons recours à une comparaison :

La hauteur du baromètre et la série continuelle de ses élévations et abaissements, nous indiquent la pression de l'atmosphère; de même les prix du marché nous indiquent la pression de la valeur objective des diverses denrées.

Les oscillations du mercure, cependant, ne nous expriment que les *variations* dans la pression atmosphérique, mais elles ne sauraient nous expliquer la nature de cette pression. Nous n'apprenons rien à ce sujet par le simple fait que le niveau du mercure tombe de 78 à 76 centimètres ; ces oscillations ne sauraient donc nous apprendre pourquoi, à un moment donné, c'est-à-dire sous une pression déterminée de l'atmosphère, le niveau du mercure *s'arrête* à cette hauteur de 76 centimètres et non pas au-dessus ou au-dessous. Pour apprendre la cause de ce dernier phénomène nous devons recourir à la théorie de l'équilibre, ce qui nous permet de faire abstraction, pour un moment, des oscillations du mercure.

La théorie de l'équilibre nous renvoie à la recherche de la pesanteur spécifique du mercure que nous avons à comparer à celle de l'air ; c'est ainsi que nous aboutissons à comprendre comment, à un moment donné, une colonne de mercure d'une hauteur de 76 centimètres fait équilibre à une colonne d'air ayant la même base que le mercure du baromètre et dont la hauteur se perd avec l'atmosphère dans l'Univers.

Nous aurons à suivre une marche semblable en entreprenant la théorie de la valeur objective. En voyant au marché des denrées déclarées équivalentes, — un *mètre de drap* à *un kilogramme de beurre*, à *un décagramme d'argent*, etc., — nous avons à rechercher de même *la pesanteur spécifique économique* ou, pour mieux nous exprimer, *la valeur spécifique* des denrées, draps, beurre, argent, etc.

Par l'examen de la nature et des origines de cette valeur spécifique nous pourrons ensuite nous expliquer la nature et les causes des variations auxquelles elle est sujette.

Cette recherche, cependant, est tout autre que celle de la pesanteur spécifique des corps à laquelle est renvoyé le physicien. Par tout ce que nous avons déjà appris de la valeur des richesses, nous savons que l'examen de sa nature est essentiellement difficile à cause de sa complexité. Cela tient à ce que, dans chaque expression de la valeur d'une chose par une autre chose, nous avons affaire non seulement à un rapport

de deux choses entre elles, mais aussi à un rapport de toutes deux avec l'homme. Nous verrons même à propos de la valeur d'échange que, dans ce dernier rapport, l'homme peut être pris et comme consommateur et comme producteur.

CHAPITRE II

CRITIQUE DES THÉORIES MODERNES SUR LES BASES DE LA VALEUR OBJECTIVE

I. — *La Théorie Utilitaire.*

La science économique moderne, comme nous l'avons exposé dans un chapitre précédent, connaît deux solutions du problème de la valeur ; nous les avons distinguées sous le nom de solutions objectiviste et subjectiviste. La critique de ces deux théories nous permettra de réunir les matériaux les plus précieux pour découvrir les bases réelles de la valeur objective des richesses, et nous mettra à même d'abréger nos propres conclusions.

Nous choisirons pour notre critique les meilleurs représentants des deux doctrines : pour la *théorie utilitaire*, les auteurs des écoles anglaise et autrichienne ; pour la théorie du travail, Rodbertus et Karl Marx et nous ferons remarquer, pour cette deuxième théorie, que c'est spécialement dans les œuvres de Marx que la théorie de la valeur-de-travail de l'école classique de Smith-Ricardo a atteint son plein développement.

La *théorie utilitaire* moderne considère, nous l'avons vu, la valeur objective des biens comme se réalisant par un jeu compliqué d'évaluations subjectives.

Elle ne prête pas assez d'attention à cette marque essentiellement caractéristique pourtant de la production et de la

distribution dans notre société capitaliste, à savoir que les denrées y sont généralement *produites pour le marché* et que les biens n'ont pas ordinairement une valeur d'usage pour leurs producteurs. C'est pourquoi, — aussi bien dans l'école autrichienne de Menger-Böhm que dans l'école anglaise de Stanley Jevons ou l'école française de Léon Walras, — tous les *utilitaristes* font de la production et de l'échange dans la société actuelle un tableau en grande partie imaginaire et faux, en contradiction formelle avec la vie réelle. Ces économistes veulent nous faire croire qu'au marché moderne il se rencontre une légion d'hommes qui tous ont arrêté dans leur esprit une *utilité limitative* (le *Grenznutzen* de M. Böhm-Bawerk) relative aux marchandises qu'ils portent eux-mêmes au marché, et à celles qu'ils désirent se procurer en échange.

L'échange même, supposent-ils, sera rendu économiquement possible, quand deux personnes différentes évaluent leurs marchandises autrement et dans un sens inverse, comme ils disent (1).

Dans l'échange isolé, comme nous l'explique M. Böhm-Bawerk (que nous suivrons ici de préférence) le prix se fixe dans un espace dont les limites sont indiquées en haut par l'évaluation subjective de la marchandise du côté de l'acheteur, en dessous par son évaluation du côté du vendeur.

Lorsque plusieurs aspirants acquéreurs se trouvent au marché en face d'un seul vendeur, le *tauschfähigste Bewerber*,

(1) « Il résulte de ceci une règle importante : l'échange n'est économiquement possible qu'entre des personnes qui évaluent la marchandise et la marchandise numéraire autrement et même en sens opposé. » (Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, chap. II, § 1, p. 204).

« Comment déterminerons-nous à quel point l'échange cessera d'être profitable ? Cette question doit comprendre nécessairement et le taux de l'échange et les degrés d'utilité. Supposons, pour un moment, que le taux d'échange soit approximativement dix livres de blé pour une livre de bœuf : si, pour le corps des commerçants possédant du blé, dix livres de blé sont moins utiles qu'une livre de bœuf, ce corps désirera poursuivre l'échange. Lorsque l'autre corps possédant du bœuf juge une livre de viande moins utile que dix livres de blé, ce corps désirera de même continuer l'échange. Celui-ci continuera donc jusqu'à ce que chaque partie ait obtenu tout le bénéfice possible, et qu'une perte d'utilité résulterait d'une prolongation des opérations. » (W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, chap. IV, p. 95-96.)

c'est-à-dire le concurrent qui fait les offres les plus avantageuses, évaluant au plus haut prix la marchandise désirée par rapport à la marchandise numéraire, restera acheteur ; et le prix oscillera entre l'évaluation de l'acheteur comme maximum et celle de la personne qui, après lui, avait fait les offres les plus avantageuses, comme minimum, — abstraction faite encore d'une autre limite minima qui résulte constamment de l'évaluation de la marchandise de la part du vendeur.

En cas de concurrence unilatérale des vendeurs, là où différents aspirants-vendeurs ne rencontrent au marché qu'un seul acheteur, le phénomème contraire se présente. Tandis que tout à l'heure les limites étaient restreintes vers le haut, elles se restreignent ici vers le bas.

En cas de concurrence bilatérale de vendeurs et d'acheteurs, enfin, le prix courant des marchandises est limité et déterminé par les évaluations subjectives des deux *paires-limites* (*Grenzpaare*) qui se forment avec la réserve que la limite la plus étroite est toujours de rigueur (1).

(1) Voir Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, p. 207-218. Quant au dernier cas posé, la détermination du prix courant en cas de concurrence bilatérale des acheteurs et des vendeurs, M. Böhm nous met sous les yeux le schème suivant : Il suppose qu'une dizaine d'aspirants-acheteurs, évaluant « un cheval » à une valeur variant entre 300 florins et 150 florins, rencontrent au marché aux chevaux une huitaine d'aspirants-vendeurs, évaluant de même leurs animaux à différentes valeurs variant de 100 à 260 florins.

Pour la commodité du lecteur nous indiquons dans ce schème la *paire-limite* dont les évaluations forment les limites intérieures par le signe de —, celle dont les évaluations indiquent les limites extérieures par celui de +.

Personnes disposées à l'achat

		florins	
A_1	évalue un cheval....	= 300	
A_2	— —	= 280	
A_3	— —	= 260	
A_4	— —	= 240	
A_5	— —	= 220	+
A_6	— —	= 210	—
A_7	— —	= 200	
A_8	— —	= 180	
A_9	— —	= 170	
A_{10}	— —	= 150	

Entre les limites que donne l'analyse précédente, le prix réel se fixe en raison de l'habileté personnelle, de la ténacité et de la force persuasive des vendeurs et des acheteurs.

Du commencement jusqu'à la fin, toute cette exposition des transactions d'échange entre les hommes rappelle les conditions précapitalistes de production, alors que les hommes produisaient pour leur propre usage en n'apportant au marché que les seules denrées qu'ils avaient en plus de leurs propres besoins et auxquelles ils attribuaient donc une moindre *utilité limitative* qu'aux quantités consommées par eux-mêmes (1). Toute cette conception de la production et de la distribution des biens contraste essentiellement avec les principes fondamentaux de la vie sociale moderne. L'ouvrier salarié de nos jours, travaillant au métier à tapisserie, polissant des diamants, ou servant le marteau-pilon à vapeur, ne saurait être considéré comme possédant une surabondance des marchandises qu'il produit et y attachant par conséquent une moindre *utilité limitative*.

Cette théorie, qui n'a pas d'application possible pour les producteurs immédiats dans notre vie sociale, pour les ouvriers salariés modernes, est également fausse par rapport aux modernes entrepreneurs capitalistes.

Personnes disposées à la vente

	florins
B_1 évalue son cheval.....	= 100
B_2 — —	= 110
B_3 — —	= 150
B_4 — —	= 170
B_5 — —	= 200 +
B_6 — —	= 215 —
B_7 — —	= 250
B_8 — —	= 260

(1) « Chaque producteur, ne produisant que quelques articles peu nombreux mais surpassant fortement, en quantité, ses besoins personnels, a donc surabondance de ses *propres* produits, tandis qu'il manque de tous les autres ; il attribuera donc une moindre valeur subjective à ses propres produits et une valeur relativement haute aux produits étrangers... » etc. (Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, p. 205.)

L'idée même que l'actionnaire d'une compagnie de chemins de fer, les propriétaires d'un atelier de diamantaires, d'un atelier de tissage ou d'une fonderie sont des personnes qui, éventuellement, produisent plus de marchandises que ne l'exigent leurs propres besoins, — de sorte que l'*utilité limitative* de leurs produits se trouvant diminuée, ils désirent les porter au marché, — cette idée est bien naïve.

L'entrepreneur moderne peut, avec autant d'exactitude que possible, tenir les livres de ses recettes et dépenses, mais *l'utilité limitative* que pourraient avoir, pour sa personne et relativement à ses propres besoins, les articles qu'il produit est une chose qui, communément, lui est parfaitement indifférente. Il pourrait être un moderne roi des porcs américains et cependant ne pas bien porter son jambon, comme on l'a dit de M. John Jones à Chicago ; il pourrait être abolitionniste et ce que les Anglais appellent *teetotaler* tout en s'occupant d'empoisonner ses concitoyens avec l'absinthe et le genièvre. La tempérance du grand distillateur, M. Lucas Bols, à Amsterdam, est, par exemple, proverbiale.

Ce n'est que par une méconnaissance des bases de notre vie sociale actuelle que les représentants de la théorie utilitaire ont pu être amenés à nous exposer les transactions entre consommateurs et producteurs de la manière qu'ils l'ont fait.

Le producteur tenant compte de l'utilité des marchandises qu'il porte au marché ne s'occupe généralement, dans la société actuelle, que de l'utilité qu'elles auront pour d'autres que lui, pour les consommateurs qu'il espère trouver. Il doit bien compter avec l'utilité puisqu'il y est obligé par les consommateurs eux-mêmes. Mais il ne connaît cette utilité qu'en grand et en général et pas, ordinairement, pour chaque consommateur en particulier ; aussi la juge-t-il d'après les résultats finaux, le débit qu'ont ses marchandises, plutôt que d'après des calculs et évaluations préétablies. En tout cas, il est évident que cette utilité dans la consommation ne saurait lui servir de base pour déterminer la valeur qu'il attache à ses marchandises en tant que producteur, bien qu'elle puisse influer sur la grandeur de cette valeur.

Etant convaincu de l'utilité générale qu'auront ses marchandises pour l'usage humain, le producteur n'a plus à se préoccuper de ce que les acheteurs-consommateurs voudront en faire. Le marchand de chevaux, par exemple, s'occupe fort peu de savoir si le client emploiera un cheval nouvellement acheté pour le lourd travail agricole ou industriel, ou bien si l'animal, en qualité de « cheval de régiment », végétera dans l'inaction derrière un râtelier de caserne.

Du côté du producteur la théorie de l'*utilité limitative* manque donc en général son effet ; elle n'atteint pas le but pour lequel on l'a développée. Lorsque, malgré toute sa théorie utilitaire, M. Böhm prête enfin attention à cette « particularité remarquable » que la plupart des ventes se font de nos jours par des « producteurs de métier et des commerçants », il doit naturellement reconnaître que pour ces personnes-là la valeur d'usage subjective se fixe « le plus souvent tout près de zéro ».

Par cette découverte, M. Böhm se distingue essentiellement de la plupart des *utilitaristes*, vraiment aveugles sur ce point. Au lieu cependant d'être entraîné par là à revoir sérieusement toute sa théorie de la valeur objective, comme basée sur un jeu de pures évaluations personnelles, il n'en tire que cette conséquence singulière : dans les cas admis plus haut, « les prix sont limités et fixés réellement par les seules évaluations du côté des acheteurs (1) ». Ce seraient donc ici les acheteurs qui font tout seuls les prix, les producteurs-vendeurs n'auraient qu'à se taire et à attendre.

En outre, regardons un peu la description purement abstraite et fausse que cette théorie de l'échange nous donne des rapports de marché et de la nature des marchandises. Nous en avons déjà parlé en passant ; maintenant, nous examinerons d'un peu plus près cette exposition en commençant par ce qui concerne le vendeur.

Pour que le train des affaires soit régulier au marché, M. Böhm pose les restrictions suivantes :

« Comme complément nécessaire de notre exposé de la

(1) Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, chap. II, § II, p. 232.

situation, il faut ajouter que tous les concurrents doivent paraître simultanément au même marché, que tous les chevaux soient de la même qualité et que, enfin, ceux qui viennent au marché pour faire des échanges, ne se trompent pas sur la situation réelle du marché, ce qui pourrait les empêcher de suivre essentiellement leurs intérêts égoïstes (1).»

Ce marché *philosophique* nous montrant des chevaux purement métaphysiques ne saurait nous donner une représentation exacte de ce qui se passe au marché aux chevaux réel.

Il serait par trop absurde, assurément, de supposer que deux marchands de chevaux, — B_1 et B_8, — évalueront leurs chevaux successivement, B_1 le sien à 100 florins, B_8 le sien à 260 florins, si les deux chevaux sont *de la même qualité* et si les marchands ont à faire abstraction de toutes les particularités individuelles qui distinguent chacun des deux animaux, — comme cela doit se produire au marché de M. Böhm. La supposition faite ici paraît encore plus irrationnelle quand on ajoute qu'il s'agit de marchands modernes achetant et vendant leurs animaux sans que l'on puisse parler pour cela de la satisfaction de leurs propres besoins, ni des services que pourraient leur rendre les chevaux.

En outre, que faut-il entendre par les mots *même qualité* qu'emploie l'auteur ? C'est une expression qui semble vide de sens dans son exposé ; d'ailleurs tout ici est irréel ; les éva-

(1) Voir Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, chap. II, § I, p. 211-212. Cf. également notre chapitre sur la valeur d'usage, note à la page 30. Nous faisons remarquer en passant que la série des restrictions ne se borne pas ici à celles que M. Böhm nous a indiquées lui-même. En effet, pour que le marché aux chevaux mis en scène par M. Böhm suive son cours régulier, il faut admettre encore tacitement bien d'autres conditions. Pour que les deux parties, — A_1 A_2 d'un côté, B_1 B_2 de l'autre, — échangent docilement dans les limites que leur pose la théorie de M. Böhm, il faut encore supposer, par exemple : 1° que B_6, B_7 ou B_8 ne soient pas *contraints* par manque d'argent de vendre leurs chevaux à tout prix ou du moins très *au-dessous* du prix qu'ils leur attribuent eux-mêmes, comme cela arrive parfois parmi les vendeurs dans notre société actuelle ; 2° que, d'autre part, certaines des personnes venues pour vendre leur cheval, ne croient pas, par hasard, avoir la possibilité de faire la vente, dans une époque peu éloignée, *au-dessus* du prix posé par eux-mêmes, circonstance dans laquelle ils n'auraient qu'à compter leur journée perdue aux frais de vente. Et ainsi de suite.

luations que font tous ces marchands sont en l'air. Il semble cependant que ce qu'il y a d'essentiel dans une théorie de la valeur objective des richesses est la connaissance des particularités qui sont ici tellement arbitraires.

B_8 évalue son cheval 260 florins, soit. Mais pourquoi pas à 260 kreutzer, ou bien à 260 centimes, pourrait-on demander ? Ou, d'autre part, pourquoi pas à 260 tonnes d'or ? Au marché aux chevaux réel et non métaphysique le marchand ne tardera pas à vous répondre ; en vous amenant un cheval de 260 florins, il vous calculera, par exemple, ce qu'un jeune cheval fort et sans défauts coûte à l'éleveur de chevaux, et c'est précisément ce coût de production qui, dans son esprit d'éleveur de bestiaux ou de maquignon, lui servira de base pour ses propres évaluations, celles-ci pouvant être influencées et modifiées, il est vrai, par des circonstances accessoires et particulières. Elles peuvent l'être en premier lieu, naturellement, par les qualités spéciales de l'animal en question, ensuite par les rapports de l'offre et de la demande effectives, ainsi que par de pures spéculations de marché.

Regardons maintenant l'échange du côté de l'acheteur. Il est évident qu'ici nous pourrions reproduire les mêmes objections que nous venons d'apporter de l'autre côté, relativement à l'exposition abstraite et si peu réelle des rapports de marché et de la nature des marchandises. Le paysan disposé à acheter un cheval au marché, n'y évaluera pas un cheval *en soi* à 300 florins ou à 150 florins ; au contraire, il fait ses évaluations par rapport aux chevaux *déterminés* qu'on lui amène sous les yeux et dont il pourra d'avance juger les qualités et vertus particulières, choses dont, il est vrai, M. Böhm a fait abstraction, mais qui néanmoins sont la vraie base sur laquelle notre paysan fonde toutes ses évaluations personnelles.

D'autre part, il faut avouer que la théorie de *l'utilité limitative* se montre moins évidemment et moins directement en contradiction avec la vie pratique, quand on examine l'échange du côté de l'acheteur, que cela n'avait lieu tout à l'heure, lorsque nous l'avons envisagé du côté du vendeur.

Le paysan, acheteur d'un cheval, tient assurément

compte de l'utilité qu'il pourra tirer *personnellement* de son cheval. Si l'on veut, c'est sa première préoccupation de savoir quels services futurs lui pourra rendre l'animal qu'il cherche à acheter. Nous nous trouvons même ici en face de l'hypothèse *fondamentale* que prétend introduire la doctrine utilitaire dans la science économique : *Que la valeur d'un bien dépend de l'utilité finale qu'il peut avoir, c'est-à-dire de son application future et non pas de son coût de production* (1).

Cependant, avec un peu de perspicacité et d'attention nous verrons aisément qu'il ne s'agit pas ici de la *valeur objective* des biens *(valeur d'échange)* mais de *l'utilité* ou de *l'avantage* que ces biens peuvent procurer au consommateur.

On pourrait prétendre, avec les mêmes représentants de la théorie utilitaire dans la science économique, que la valeur d'une mine d'or dépend de celle de la quantité de minerai d'or qu'elle donne, — cette dernière, à son tour, de la valeur de l'or pur qui a passé à travers tous les procédés nécessaires : broyage, lavage, fonte, etc., jusqu'à la valeur des articles d'art en or, — tandis que la valeur du *produit final* (*Schlussprodukt*) serait déterminée par son *utilité limitative*. Mais, il est évident que cette *utilité limitative* qui décide en définitive, n'a d'autre signification que *la valeur d'usage que les objets d'art en question ont pour les personnes des consommateurs*, et que c'est tout autre chose que la valeur objective (valeur d'échange) de ces objets.

Lorsque nous nous rendons chez un orfèvre quelconque pour vendre un ornement en or, nous voyons que cet homme évalue notre bijou comme du « vieux », qu'il le taxe d'après la valeur du métal, sans s'occuper un moment de l'utilité personnelle que l'objet pourrait avoir eue, ou pourrait avoir encore pour nous, comme article d'usage.

De la même manière, il nous faut distinguer entre la valeur objective (valeur d'échange) qu'un cheval représente au marché et les services personnels que l'acheteur pourra

(1) Cf Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, chap. I, § VI, p. 189. Voir aussi *ibidem* p. 200 : « En dernière instance ils (les frais de production) ne *donnent* pas valeur à leurs produits, mais la *reçoivent* d'eux. »

tirer plus tard de cet animal ; ce sont deux conceptions bien différentes que l'on doit séparer l'une de l'autre. D'une façon générale, si l'acheteur avait dans l'esprit quelque évaluation personnelle de la marchandise qu'il désire acquérir, c'est par hasard seulement que, dans la vie sociale compliquée de nos jours, la valeur objective coïnciderait au marché avec cette évaluation. L'analyse ne nous montre que le résultat suivant : les évaluations personnelles de l'acheteur peuvent influencer la valeur objective et leur influence sera plus grande, en général, à mesure que le nombre des acheteurs sera plus limité ou qu'un individu-consommateur exercera plus catégoriquement une puissance spéciale et monopolisatrice sur les transactions du marché. Voilà tout !

De ce côté, comme de celui du vendeur, manque donc la base pour la valeur objective des biens, tant que nous voulons la considérer comme le produit d'un simple jeu des évaluations personnelles dépendant des besoins accidentels de l'individu. Cette base manque au marché aux chevaux de M. Böhm-Bawerk aussi bien que dans l'échange de blé et de bœuf chez M. Stanley Jevons.

Ne croyons pas que les bases de ces évaluations personnelles aient été bien et dûment examinées par les représentants de la doctrine utilitaire ; on eût pu s'y attendre du moins de la part de ceux qui se sont demandés, comme M. Böhm, — et c'est un des rares exemples que l'on puisse citer, — si par hasard les évaluations personnelles n'auraient pas besoin de quelque analyse spéciale.

M. Böhm recherche quelles circonstances décident « si le niveau d'évaluation des paires limites est lui-même plus ou moins élevé ». Il répond qu'il s'agit ici des « motifs » (*Bestimmgründe*) suivants relatifs au prix :

1. « Le nombre des demandes concernant les marchandises » (« Grandeur de la Demande »).

2. « Le niveau des chiffres d'évaluation du côté des aspirants acheteurs » (« Intensité de la Demande »).

3. « Le nombre des marchandises à vendre » (« Grandeur de l'offre »).

4. « Le niveau des chiffres d'évaluation du côté des aspirants-vendeurs » (« Intensité de l'Offre ») (1).

Il est vrai, que les « chiffres d'évaluation » mentionnés aux §§ 2 et 4 (Intensité de la Demande et de l'Offre) nous sont encore présentés comme des « nombres proportionnels » (*Verhältniszahlen*), obtenus par la comparaison des évaluations respectives de la « marchandise » et de la « marchandise numéraire » ; mais ni l'offre ni la demande ne sont examinées plus profondément sur ce point. La distinction introduite ici n'amène pas, comme elle l'aurait dû, à l'analyse de la double action exercée dans ce cas par la valeur de production et la valeur d'usage. En définitive, les évaluations personnelles sont encore en l'air.

Les représentants de la doctrine utilitaire ne nient point, il est vrai, qu'il existe quelque chose comme *une loi du coût de production*. M. Böhm reconnaît, par exemple, « que le prix de marché des marchandises que l'on peut reproduire arbitrairement tend à égaler à la longue le coût de leur production » (2). Cette loi, cependant, ne les occupe que fort peu dans leurs recherches sur la valeur objective, et ils n'attribuent qu'une action *secondaire* au coût de production des biens (3). « La première condition, pense M. Böhm, est que les biens produits soient utiles, et la seconde qu'ils soient rares et restent rares relativement aux besoins. » Voilà pour lui comme pour les économistes *utilitaristes* en général les « motifs réellement décisifs » (*die wahrhaft regierenden Bestimmgründe*) de la valeur. Que ces conditions aient en réalité cette importance, — quoique « modestement » placées en arrière de la loi du coût de la production et que ce coût même ne décide pas en premier lieu, — M. Böhm croit pouvoir le démontrer par la « preuve contraire » suivante :

Tant que l'on fait des frais, dit-il, pour la production de

(1) Voir Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, chap. II, § II, pp. 229-231.

(2) Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, chap. II, § III, p. 235.

3) Voir la polémique avec le professeur Scharling dans Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, note aux pages 233-234. Cf. encore, tome I, chapitre XII, 2, B., deuxième édition du livre, p. 528. — où l'action du coût de travail est considérée comme « une cause incidente et particulière » (*particuläre Zwischenursache*).

choses proportionnellement utiles et rares, tant que le coût est ainsi en harmonie avec l'utilité et la rareté des biens, il se trouve de même en harmonie avec la valeur et paraît gouverner celle-ci. Dès que, cependant, l'on fait des frais pour des choses qui ne sont pas assez utiles ou assez rares, par exemple pour produire des horloges qui ne marchent pas, ou du bois dans une contrée naturellement très boisée, ou encore pour fabriquer en nombre excessif de bonnes montres, la valeur ne couvre plus les frais et on voit disparaître jusqu'à l'apparence d'une liaison causale entre les circonstances de la production des biens et la valeur de ceux-ci (1).

Il est facile de comprendre, après une pareille exposition, pourquoi M. Böhm, tout comme les autres représentants de la théorie utilitaire, néglige l'analyse scientifique du coût de production ; aussi existe-t-il la plus grande confusion à cet égard parmi ces économistes.

Dans l'école autrichienne de Menger-Böhm on examine, tout au plus, si la *loi du coût de production* doit être considérée comme contraire à celle de *l'utilité limitative*. On a tâché de mettre d'accord, aussi bien que possible, les deux théories. Cette tentative — bien qu'elle n'ait pas toujours abouti, comme chez Stanley Jevons, aux contradictions les plus formelles — (2) devait nécessairement échouer après qu'on eût opposé catégoriquement une théorie à l'autre.

(1) Voir *Kapital und Kapitalzins*, tome I, chap. VII, 2. p. 161. La « preuve contraire » que M. Böhm nous donne ici est comparable, au point de vue logique, au raisonnement suivant : X est connu comme chanteur. Ce talent paraît dépendre de sa belle voix, de son instruction musicale, etc. Détrompez-vous : Ces qualités lui appartiennent sous une seule condition, modestement placée, il est vrai, à l'arrière-plan, mais qui détermine néanmoins d'une façon décisive les capacités de chanteur de X. En effet, il faut d'abord que monsieur X soit un *homme vivant*. Cela se démontre jusqu'à l'évidence par la preuve contraire suivante : supposons que ce monsieur X ne soit pas vivant ; en ce cas plus de bon chanteur, et l'on voit disparaître jusqu'à l'apparence d'une liaison causale entre le talent de X d'une part et, de l'autre, sa belle voix et son instruction musicale. Le fait d'être un homme *vivant* est en effet une condition nécessaire à tout homme pour qu'il fasse entendre sa voix. L'on voudra bien m'accorder, cependant, qu'il y a des causes plus directes de sa renommée comme ténor ou comme baryton.

(2) W. Stanley Jevons commence l'introduction à sa *Theory of Political Economy* par cette assertion : « De longues réflexions et des recherches assi-

Lorsqu'on regarde de plus près la théorie utilitaire, — aussi bien dans l'école autrichienne que dans les écoles française et anglaise, — on aboutit, en définitive, à la théorie surannée de l'offre et de la demande. Dans l'œuvre de M. Böhm-Bawerk, par exemple, nous lisons après l'exposition entière de la théorie du *Grenznutzen* : « *Le prix du marché se fixe dans la même zone où l'offre et la demande s'équilibrent en quantité.* » C'est bien, dit l'auteur, la théorie de l'offre et la demande, mais lorsqu'on « évite les erreurs et les méprises », qui s'attachent à cette formule, on peut très bien tomber d'accord avec elle. Il y a même « un cas très spécial », ajoute encore l'économiste autrichien, pour lequel « la deuxième formule de notre loi des prix est la plus exacte ». Bien que presque toujours la zone dans laquelle l'offre et la demande s'égalent et la zone enfermée entre les évaluations des paires-limites, coïncident entièrement, il peut arriver cependant, dans certaines circonstances, que l'équilibre de l'offre et la demande ne se fasse pas dans la dernière zone tout entière, mais seulement dans une partie restreinte de celle-ci. Or, dans ce cas, le prix se fixe toujours dans cette zone plus étroite.

Et nous voilà renvoyés ainsi, par l'œuvre qui représente le

dues m'ont amené à l'opinion quelque peu nouvelle que *la valeur dépend entièrement de l'utilité* ». — « Les opinions courantes, dit-il, font du travail plutôt que de l'utilité l'origine de la valeur », mais M. Jevons s'oppose de prime abord à ces théories.

Le lecteur pourtant qui a eu la patience et la persévérance de lire tout ce livre, abondant en formules et en calculs sur la *total utility*, le *final degree of utility* et la *ratio of exchange* qui en est déduit, se trouvera à la page 164 (troisième édition) subitement placé devant la phrase suivante bien propre à l'étonner au premier abord : « Cependant, bien que le travail ne soit pas la cause de la valeur, dans nombre de cas, il en est la circonstance déterminante. » Il sera frappé encore d'une stupéfaction complète en lisant à la page 186, le commencement du chapitre intitulé : *Relation of the Theories of Labour and Exchange ;* le passage est conçu comme il suit : « Ceci pourra servir à donner au lecteur de la confiance dans les théories précédentes lorsqu'il trouvera qu'elles mènent directement à la loi bien connue et formulée dans le langage ordinaire des économistes, à savoir : que la valeur est proportionnelle aux frais de production. »

Cela sonne comme une condamnation en forme prononcée par l'auteur sur ses propres théories ! Dans son œuvre, en effet, Jevons oscille toujours entre « l'utilité », parfois remplacée par la « rareté » (*scarcity*), et le coût de la production, sans pouvoir formuler définitivement et catégoriquement ce qui détermine au marché la valeur et les prix.

plus haut développement de la doctrine utilitaire, à la théorie primitive de l'offre et de la demande si vague et si incertaine. Et cependant, après tout un siècle de développement de la science économique, on pouvait être éclairé sur le pouvoir de cette théorie ; elle ne nous explique qu'un phénomène : la valeur d'échange des denrées subit l'influence de leur valeur d'usage, lorsque celle-ci augmente ou diminue avec le rapport existant au marché entre la quantité offerte et la quantitée démandée de ces denrées. Mais l'offre et la demande sont incapables de nous fournir toutes les causes qui déterminent le niveau atteint au marché par la valeur objective et le prix.

Le manque de fondements, d'une base réelle, pour la valeur objective des biens, est ainsi le défaut essentiel de la théorie utilitaire, qui se caractérise ensuite par un renversement bizarre et naïf des rapports d'échange réels (1).

Le marché aux marchandises moderne, — voilà le phénomène auquel les économistes *utilitaristes* n'ont pas donné assez d'attention dans la théorie de la valeur, — est le lieu où les évaluations subjectives d'acheteurs et de vendeurs se retournent en rapports objectifs et coercitifs de production et d'échange.

Le caractère essentiel de ces rapports objectifs ne consiste pas, comme le suppose par exemple M. Böhm, dans le simple phénomène qu'au lieu de répondre immédiatement aux besoins subjectifs, ils répondent, à *l'argent*, comme intermédiaire ; au contraire, ce caractère consiste en ceci qu'à la place des besoins et désirs personnels de chaque consommateur en particulier, entrent en jeu *les besoins et désirs généraux et sociaux* qui correspondent à la collectivité de tous les consommateurs d'un article dans une contrée quelconque. Ces besoins et désirs expriment la demande effective et totale en face de laquelle s'élève l'offre totale.

Les évaluations personnelles comme certaines pratiques du commerce : la ruse, la force de persuasion, la spéculation, etc.,

(1) Très caractéristique à ce point de vue est l'exposition que M. Böhm-Bawerk nous a donnée du marché au fer, compris d'après sa théorie. Voir Böhm-Bawerk, tome II, ch. II, § III, pp. 236-248.

n'y tiennent place que dans les limites résultant des rapports objectifs que nous présente le marché.

II. — *La Théorie de la Valeur-de-Travail.*

La théorie de la valeur-de-travail a mis, à bon droit, au premier plan, pour expliquer l'origine et la grandeur de la valeur objective (valeur d'échange), la détermination du plus ou moins de travail exigé pour la production des richesses. A bon droit également ce travail est considéré, par elle, d'abord comme une dépense de temps et de force qui, une fois employée à la production d'une certaine richesse, ne saurait être appliquée en même temps à l'acquisition d'une autre ; — en deuxième lieu, comme un sacrifice de liberté ; ce qui, tout ensemble, fait que l'homme envisage ce travail comme le *coût nécessaire* à la production des richesses qu'il désire. La *théorie de la valeur-de-travail* a donc fort bien marqué dans la civilisation humaine une tendance naturelle qui s'exprime essentiellement par l'échange des denrées, la tendance à estimer la valeur objective des biens, non pas d'après les besoins subjectifs qu'ils satisfont, mais d'après le coût de production qu'ils exigent.

Seulement, la *théorie de la valeur-de-travail* a trop négligé tout autre facteur que le travail notamment la différence qui existe entre les richesses au point de vue de l'*utilité* ; elle n'a donc pas assez remarqué l'influence exercée par la valeur d'usage, influence qui, agissant comme une deuxième tendance, modifie incessamment la valeur objective des richesses. En identifiant les moyens nécessaires pour obtenir les résultats finaux (les richesses propres à la consommation humaine) avec ces résultats mêmes, elle a tout simplement considéré la valeur d'échange des biens comme égale à leur *coût de production*, dans lequel on a fini par trouver le travail *socialement nécessaire* à leur production (ou à leur reproduction). Pour cette dernière analyse nous pensons particulièrement aux théories de Karl Marx.

Il est naturel que les théoriciens de la valeur-de-travail n'omettent pas entièrement dans leur exposé l'utilité et la valeur d'usage éventuelles des biens. Ils sont loin d'admettre que les biens auraient déjà une valeur pour la seule raison que leur production a coûté du travail humain et que leur reproduction en coûtera de même. Au contraire, cette théorie avance comme une condition *sine qua non* que les denrées, portées au marché, *doivent* avoir une valeur d'usage. « Enfin, dit Marx, aucun objet ne peut être une valeur s'il n'est une chose utile. S'il est inutile, le travail qu'il renferme est dépensé inutilement et conséquemment ne crée pas de valeur. (1) »

Rodbertus, de son côté, en exposant la théorie que les produits s'échangent au marché proportionnellement au travail qu'a coûté leur production, ne considère cette valeur d'échange que comme « la valeur d'échange naturelle et par conséquent juste » (*wie der natürliche so auch der gerechte Tauschwerth*), dont « la valeur d'échange réelle » peut différer, restant, tantôt au-dessus, tantôt au-dessous d'elle, mais en gravitant toujours vers ce point (2).

Cependant, — et voilà le côté faible de la moderne théorie de la valeur-de-travail et son vrai défaut fondamental : — Ni Rodbertus, ni Marx, n'ont suffisamment tenu compte de la valeur d'usage et de l'utilité éventuelle des richesses humaines et n'ont reconnu cette deuxième tendance fondamentale, selon laquelle les biens peuvent être objectivement estimés comme égaux et traités en équivalents au marché des denrées, d'après un autre principe que celui qui se fonde sur le travail nécessaire à leur production. Tous deux ont refusé catégoriquement de tenir compte de cet autre principe.

« *Economiquement*, nous dit par exemple Rodbertus, tout produit qui nous parvient en qualité de richesse par le canal du travail, passe uniquement au compte du *travail humain*, et cela pour la raison qu'il est la seule *dépense originale* avec laquelle compte la *société humaine*. C'est pour cette raison que

(1) Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 16, col. 1.
(2) Rodbertus, *Zur Beleuchtung der socialen Frage*, Berlin, 1875 ; tome I, p. 107.

là où le travail est plus secondé qu'ailleurs par la nature, le *travail* est seulement *plus productif*, considéré d'un point de vue économique ; mais on ne saurait mettre une partie du produit de travail sur le compte des forces naturelles (1). »

Karl Marx n'est pas moins catégorique : en principe, il ne reconnaît, comme ayant de la valeur, que les biens qui sont le produit du travail humain. « Une valeur d'usage, ou un article quelconque, n'a une valeur qu'autant que du travail humain est matérialisé en lui (2). » Aux purs dons de la nature (comme le sol, les prairies naturelles, les bois sauvages) il n'attribue pas la moindre valeur, si utiles et même si nécessaires que soient ces richesses pour les hommes et si recherchées soient-elles à cause de leur rareté.

Dans le troisième tome du *Capital*, Marx part de cette proposition : « La cascade, comme la terre en général, comme toute force naturelle, n'a pas une valeur, parce qu'elle ne représente pas du travail matérialisé en elle ; et par suite elle n'a pas non plus un prix, car un prix n'est que la valeur exprimée en monnaie. Là où il n'y a pas de valeur, il n'y a, *eo ipso*, rien à exprimer en monnaie. Le prix qu'on paie n'est ici autre chose que la rente capitalisée (3). »

Il est évident que, par cette hypothèse, nous nous trouvons devant une erreur fondamentale qui met la moderne théorie de la valeur-de-travail en contradiction directe avec notre vie sociale réelle.

(1) Rodbertus, *Zur Erklärung und Abhülfe der heutigen Creditnoth des Grundbesitzes*, 2e édition, tome II, p. 174.

(2) Karl Marx, *Das Kapital*, trad. franç., t. I, p. 15, col. 1.

(3) Karl Marx, *Das Kapital*, tome III, *deuxième partie*, ch. xxxviii, texte originel, p. 188. Cf. de même *loc. cit.*, ch. xxxvii, p. 173, où Marx veut voir « maintenir » le principe « que le prix des choses, qui, par elles-mêmes, n'ont pas une valeur, c'est-à-dire qui ne sont pas le produit du travail, comme le sol, ou qui, du moins, ne sauraient être reproduites par le travail, comme les antiquités, les œuvres d'art de certains maîtres, etc., peut être déterminé par des combinaisons très accidentelles ». Les « combinaisons très accidentelles » dont Marx parle ici, caractérisent à merveille l'embarras *accidentel* dans lequel il devait se trouver à chaque instant par l'application conséquente de son hypothèse.

Que l'on compare de même Rodbertus : « Les *biens fonds*, au contraire, ne sont pas encore des produits, eux-mêmes, et n'ont point, par suite, une valeur d'eux-mêmes, quel qu'en soit le revenu. » (*Creditnoth*, 2e édition, tome I, p. 6.)

La réalité montre : à Rodbertus, que — « dépense originale » ou non, — le travail humain n'est pas, assurément, le seul facteur avec lequel compte « la société humaine » ; à Marx, que souvent des richesses qui ne coûtent pas du travail ou très peu de travail sont estimées au marché à la même valeur que d'autres richesses qui en représentent bien plus. Au marché au fourrage on ne s'occupe pas de savoir si le foin dérive d'une « prairie naturelle » ou d'un pré cultivé, non plus qu'au marché au bois on ne s'occupe pas de savoir si le bois apporté a été coupé dans un bois sauvage ou dans un parc de luxe. Il y a un proverbe qui dit qu'au marché l'argent ne sent jamais mauvais ; or, toutes les denrées y sentent de même bon, pourvu qu'elles soient recherchées. Ici apparaît l'influence que la valeur d'usage exerce sur la valeur d'échange ; c'est une influence continuelle et dont on ne saurait faire abstraction pour un seul instant, dans la science économique, sans se perdre avec ses théories dans l'air bleu.

De prime abord, il doit nous paraître parfaitement naturel que des denrées représentant des quantités inégales de travail humain puissent être traitées comme équivalentes. Car, en définitive, comme nous venons de l'exposer, ce sont les résultats du travail, les produits prêts à la consommation humaine, qui se comparent et s'échangent au marché, et non pas les moyens qui les ont créés. Si, d'autre part, ce sont les frais de production qui, au marché, forment l'élément prédominant de la valeur, pour la grande partie des articles de notre usage journalier, il est tout naturel que là où la nature a extrêmement prêté son secours à l'homme de sorte que celui-ci obtient, avec le même travail, une plus grande valeur d'usage, cette dernière devra nécessairement se traduire de même en une plus grande valeur d'échange.

La production d'un tonneau du plus ordinaire petit vin exigeant toujours un certain quantum de travail humain, celui-ci devra être payé par le consommateur tant que le vin possède assez de valeur d'usage pour être recherché. Si, d'autre part, un tonneau de bon vin de Champagne ou du Rhin exigeait seulement le même travail que le tonneau de petit vin,

la valeur d'échange du meilleur cru serait néanmoins bien supérieure à la simple somme des frais de production qui, sous ce rapport, l'identifiaient au vin ordinaire (1).

De même, le défrichement et la culture, ou bien la simple mise en exploitation d'un sol peu fertile ou mal situé, exigeant un certain coût indispensable de travail ou de capital, il est naturel que les terres fertiles et bien situées puissent donner, avec le même coût, des produits tout à fait différents, représentant également des valeurs d'échange différentes. La nature épargne ici à l'homme le travail qu'il devrait dépenser ailleurs. Marx n'a pas envisagé cette vérité si simple pourtant. Ce phénomène est d'autant plus curieux que toute la théorie de la rente foncière de Ricardo-Marx (chez Marx ce qu'il nomme *rente différentielle*) se base précisément sur le fait, qu'avec la même quantité de capital et de travail et sur la même surface du sol, on peut obtenir différentes quantités de blé, qui, vendues au marché au même prix, donnent donc au producteur des résultats inégaux. Marx n'a pas su éviter la contradiction qui règne, sur ce point, dans la théorie de Ricardo ; bien au contraire, il l'a empruntée au maître classique sans la moindre hésitation.

Démontrons maintenant avant tout, que l'explication don-

(1) M. Böhm-Bawerk a choisi ce phénomène si naturel pour illustrer la théorie fausse, que ce ne sont pas les frais de production qui donnent leur valeur aux produits, mais que c'est tout le contraire. « Personne ne croira, dit-il, que le vin de Tokai a une haute valeur parce que les vignobles de Tokai en ont une ; mais, au contraire, ces vignobles possèdent une haute valeur parce que la valeur de leurs produits est considérable. » (*Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, chap. I, § IV, p. 200.)

Il nous semble que le lecteur perspicace devra immédiatement s'élever contre une telle logique, en ne cherchant dans le raisonnement de M. Böhm qu'un jeu de mots, peu propre à nous séduire, malgré sa forme séduisante. Car, s'il est vrai que le vin de Tokai n'a pas une haute valeur parce que les vignobles de Tokai en ont une, il est non moins vrai que cette haute valeur dérive, pourtant, — *en dernière instance*, pour parler comme M. Böhm, — des vignobles, c'est-à-dire des forces naturelles exceptionnelles qui soutiennent en Tokai le travail humain. Dans les théories de M. Böhm, la haute valeur du vin de Tokai, pour autant qu'elle dérive des agents naturels, manque de base ; ces agents ne sont pas considérés comme une source primitive de valeur, pas plus que le travail humain. On a vu que les évaluations personnelles du marchand de chevaux ne sont pas rapportées à leurs causes dernières dans l'exposé qu'en donne cet auteur. C'est le même phénomène qui se présente ici.

née par la théorie moderne de la valeur-de-travail pour justifier l'hypothèse du travail créateur unique de la valeur, est évidemment défectueuse.

Rodbertus, en alléguant que là où le travail est exceptionnellement soutenu par la nature, il est « plus productif » sans que, au point de vue économique, on puisse mettre une partie de son produit sur le compte des forces naturelles, s'est basé sur le raisonnement suivant :

« Même au degré de la moindre productivité des forces de la nature dit-il,... les forces naturelles donnent déjà leur collaboration. Et comment donc discernerait-on combien, aux divers degrés, il faudrait mettre sur le compte des forces naturelles et combien sur celui du travail ? » (1).

Cependant, peut-on se fonder raisonnablement sur de tels motifs pour justifier l'hypothèse que nous discutons ici ? Avec autant de raison nous pourrions observer que pour l'acquisition de tout bien, économique ou non-économique, même pour celle de l'air que nous respirons ou de l'eau que nous puisons à la source, nous avons besoin d'un certain travail. « La sueur humaine et le travail humain procurent à l'homme les moyens de l'existence », dit Hegel. Même l'acquisition des biens non-économiques, qui n'obtiennent pas communément une valeur d'échange puisqu'ils sont abondants et librement accessibles, exigent encore un certain travail. On n'ira pas en conclure que le travail est sans importance pour la détermination de la valeur, comme Rodbertus a conclu, de ce que les forces naturelles sont parfois considérées comme négligeables dans certaines exploitations, à l'hypothèse générale qu'elles sont indifférentes à la détermination de la valeur. En dépit de notre observation sur le travail dépensé pour acquérir des biens sans valeur échangeable, nous reconnaissons que pour les biens économiques, qui ne sont pas librement accessibles, le travail peut se présenter comme

(1) « *Denn auch auf der wenigst produktiven Stufe der in wirthschaftlicher Action befindlichen Naturkräfte, von der aufwärts sich also überhaupt die « natürliche Produktivität » differentiirt, wirken ja schon die natürlichen Kräfte mit. Und wie soll auch nur unterschieden werden, was auf diesen verschiedenen Stufen auf die natürlichen Kräfte und was auf die Arbeit kommt ?* » (Rodbertus, *Creditnoth*, *loc. cit.*)

créateur de la valeur d'échange ; si faible soit le travail dans certains cas, nous reconnaissons qu'il existe une tendance qui conduit les hommes à évaluer la valeur objective (valeur d'échange) de grandes catégories de marchandises d'après leur coût de production.

La deuxième objection de Rodbertus ne prouve rien contre le fait que la collaboration exceptionnelle des agents naturels peut en effet se présenter et se réaliser dans une plus haute valeur d'échange. Là où les facteurs des deux catégories collaborent à la création de la valeur objective, il sera difficile de discerner, comme le fait remarquer l'auteur, « combien il faudrait mettre sur le compte des forces naturelles et combien sur celui du travail », mais il est évident qu'il serait inexact, dans le cas supposé, de mettre toute la valeur objective au compte d'une seule catégorie de facteurs.

Karl Marx traite la question à la légère. Chez lui, il n'est pas question, à proprement parler, d'arguments pour justifier l'hypothèse. Il fait « abstraction », tout simplement, de la valeur d'usage des richesses, en abordant la question de l'analyse de leur valeur d'échange, au commencement de son livre sur le *Capital*. Il le fait sous le prétexte suivant, dont la légitimité était précisément à prouver : « Mais d'un autre côté, dit-il, il est évident que l'on fait abstraction de la valeur d'usage des marchandises quand on les échange et que tout rapport d'échange est même caractérisé par cette abstraction » (1). Il fait suivre cette phrase de la justification suivante : « Dans l'échange, dit-il, une valeur d'utilité vaut précisément autant que toute autre, pourvu qu'elle se trouve en proportion convenable. » Cette idée, qui devient, grâce à la restriction, d'une évidence un peu naïve, ne saurait guère être acceptée comme une preuve de sa thèse et pourrait même mieux servir à nous démontrer que, dans l'échange, on ne fait *nullement* « abstraction » de la valeur d'usage particulière des marchandises, — du moins pas de la « proportion » dans laquelle elle se présentent au marché.

Ayant fait abstraction de cette valeur, Marx nous donne une exposition de l'échange qui en dérive naturellement et que

(1) Voir Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 14, col. 2.

nous jugeons assez caractéristique et assez intéressante pour être tenus de la suivre de près. Nous l'estimons d'autant plus importante qu'elle est la base de toute la science économique du représentant le plus autorisé de la moderne théorie de la valeur-de-travail.

Marx met deux marchandises (froment et fer), en certaines quantités, l'une en face de l'autre et dit : « Quel que soit leur rapport d'échange, il peut toujours être représenté par une équation dans laquelle une quantité donnée de froment est réputée égale à une quantité quelconque de fer, par exemple : 1 quarteron de froment = *a* kilogramme de fer. »

« Que signifie cette équation ? » continue-t-il. « C'est que, dans deux objets différents, dans 1 quarteron de froment et dans *a* kilogramme de fer, il existe quelque chose de commun »...

« Ce quelque chose de commun ne peut être une propriété naturelle quelconque, géométrique, physique, chimique, etc., des marchandises. Leurs qualités naturelles n'entrent en considération qu'autant qu'elles leur donnent une utilité qui en fait des valeurs d'usage. » Vient ici l'abstraction de la valeur d'usage des richesses et la phrase que nous avons citée plus haut ; et, par cette exposition dialectique, Marx aboutit maintenant aisément à la conclusion suivante :

« La valeur d'usage des marchandises une fois mise de côté, il ne leur reste plus qu'une qualité, celle d'être des produits du travail (1). »

En premier lieu, nous faisons remarquer que la conclusion tirée par Marx, savoir : que l'équation de 1 quarteron de froment = *a* kilogrammes de fer signifierait qu'il existe dans ces deux biens « quelque chose de commun » ou, comme Marx l'exprime dans le texte allemand original, « quelque chose de commun de la même grandeur » (*ein Gemeinsames von derselben Grösse*), que cette conclusion, disons-nous, n'est pas du tout certaine. Le signe =, dont Marx se sert ici, peut exprimer une réciprocité quelconque sans qu'on puisse parler d'une *égalité* dans ce sens que les deux objets comparés contiennent

(1) Karl Marx, *loc. cit.*, p. 14, col. 1 et 2.

quelque grandeur commune. Cela arrive en réalité au marché. Lorsque 1 quarteron de froment y est réputé égal aujourd'hui à *a* kilogrammes de fer, demain peut-être à *b* kilogrammes, on peut seulement en conclure un simple fait, que les deux marchandises *se maintiennent comme équivalentes à des quantités autres un jour de l'autre* et non pas qu'il y aurait eu un changement dans le « quelque chose de commun » que contiennent les deux marchandises, notamment dans le travail socialement nécessaire à leur production ou leur reproduction, que vise Marx. Sa conclusion est arbitraire, parce que, au marché, il pourrait être question aussi d'un changement des rapports entre l'offre totale et la demande totale et effective des marchandises. En tout cas il est évident que de l'équation que Marx nous a mise sous les yeux, il ne s'ensuit pas nécessairement l'existence de quelque chose de commun de la même grandeur dans les deux marchandises comparées.

Il faut ensuite observer que ce n'est pas sur le marché que Marx aurait pu trouver les éléments lui permettant d'interpréter son équation et de découvrir ce qui se cache derrière l'échange. Il aurait dû nous transporter à l'usine, à la mine, aux champs de froment, non pas au lieu où *s'échangent* les richesses, mais à celui où elles sont *produites*. Car, Marx cherche le « quelque chose de commun », qui existerait dans les deux marchandises, le quarteron de froment et les *a* kilogrammes de fer, dans le travail humain qui est accumulé en elles ; mais, c'est là leur *valeur de production* et non pas *leur valeur d'échange !*

Il est vrai, que la valeur de production ou bien la quantité de travail humain appliqué aux marchandises, ne se réalise qu'au marché, puisque c'est là que se feront les *prix courants :* cependant, Marx n'est pas autorisé, pour cela, à ne compter au marché qu'avec le travail humain dépensé. En faisant cela, il fait « abstraction », non seulement de la valeur d'usage particulière des richesses, *mais également de tout le marché.* Il invente une « valeur d'échange » des biens, séparée de « l'échange » même. C'est là une chose inintelligible et la vraie raison pour laquelle ni la théorie de la valeur de Marx, non plus que celle de Rodbertus qui la précédait

ou l'économie classique de Ricardo, n'ont pu nous révéler le mystère entier qui se passe au marché relativement à la détermination de la valeur et à la fixation du prix des denrées.

Marx désirant examiner particulièrement et séparément le travail humain qui est « matérialisé » dans différentes richesses, pouvait se dispenser de les jeter d'abord dans le processus de l'échange ; il aurait dû analyser leur *valeur de production* et non pas leur *valeur d'échange*. Ce n'est pas, comme Marx le suppose, à des biens jetés déjà dans le processus de l'échange, mais exclusivement à ceux qui se trouvent encore dans la sphère de la production, et dont on examine la valeur de production, que s'appliquent ses paroles : « Ce n'est plus, par exemple, une table, ou une maison, ou du fil, ou un objet utile quelconque ; ce n'est pas non plus le produit du travail du tourneur, du maçon, de n'importe quel travail productif déterminé. Avec les caractères utiles particuliers des produits du travail disparaissent en même temps, et le caractère utile des travaux qui y sont contenus, et les formes concrètes diverses qui distinguent une espèce de travail d'une autre espèce (1). »

Au moment où les marchandises sont portées au marché, leurs « caractères utiles particuliers » commencent à se rétablir et à exercer une influence essentielle sur l'échange même.

Tout le raisonnement relevé ici et par lequel Marx parvient à l'abstraction des caractères utiles des biens dans le processus de l'échange, nous paraît donc un grand sophisme et témoigne en effet de ce qu'un critique de Marx, M. Böhm-Bawerk, a appelé : « de la mauvaise logique et de la légèreté dans les conclusions » (2).

(1) Karl Marx, *loc. cit.*, col. 2.

2) Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, tome I, chap XI, 1re édit. allem., p. 435 — Nous faisons remarquer qu'après, et à côté de G. Knies, c'est surtout M. Böhm-Bawerk qui a clairement exposé l'abracadabra dialectique de Marx en le réduisant à sa vraie valeur. A cause de l'importance des arguments apportés et par Knies et par Böhm, j'en reproduis ici les phrases principales. D'abord ceux de Böhm pour lesquels je cite la deuxième édition allemande de son ouvrage :

« Si Marx, sur le point décisif, n'avait pas restreint ses recherches aux produits du travail, mais examiné aussi ce qu'il y a de commun dans les

Il m'a toujours paru que Marx s'était trouvé ici sous l'action néfaste de son maître Hegel, dont la dialectique a eu,

dons de la nature ayant une valeur d'échange, alors il aurait été évident que le travail ne peut pas être cette chose commune...

« Cependant, regardons un peu les choses de près. Avec le tour d'adresse que nous venons de décrire, Marx n'avait encore obtenu que ceci, que le travail était admis simplement à jouer un rôle. Par la restriction artificielle du cercle, le travail n'était devenu qu'une seule des « propriétés communes » dans ce cercle étroit. Mais à côté de lui, il pouvait encore exister d'autres propriétés que les denrées pussent avoir en commun. Comment sont-elles mises de côté, ces autres causes coopérantes ? Cela s'est fait par deux autres moments dans le raisonnement, moments dont chacun ne contient que quelques mots, mais avec eux une faute logique des plus graves.

« Dans le premier moment, Marx exclut toutes les « propriétés naturelles quelconques, géométriques, physiques, chimiques, etc. » (suit ici la citation que le lecteur connaît, relative à « l'abstraction » de la valeur d'usage).

« On se demande ce que Marx aurait dit, lui-même, de l'argumentation suivante : Dans un théâtre d'opéra trois chanteurs excellents, — un ténor, une basse et un baryton, — ont chacun un salaire de 20.000 florins ; on demande quelle est la circonstance commune, par laquelle ces honoraires s'identifient ? Et je réponds : Dans la question des honoraires une bonne voix vaut autant qu'une autre, une bonne voix de ténor vaut autant qu'une bonne voix de basse ou de baryton, pourvu seulement qu'elles se trouvent en proportion convenable ; par conséquent, *il est évident* que l'on fait abstraction, dans la question des honoraires, de la bonne voix et que celle-ci ne peut donc pas être la cause commune des hauts honoraires. Il est clair que cette argumentation est fausse, mais il est non moins clair que la conclusion de Marx, sur laquelle la nôtre est copiée exactement, ne pèse pas un grain de plus. Toutes deux ont le même défaut. Elles confondent l'abstraction *d'une particularité en général* avec l'abstraction des *modalités spéciales* sous lesquelles cette particularité se présente. Ce qui, dans notre exemple, est indifférent pour la question des honoraires, n'est, évidemment, que la modalité spéciale sous laquelle se présente la bonne voix : soit comme ténor, basse, ou baryton ; mais nullement la bonne voix en général. De même fait-on abstraction, pour les rapports d'échange des marchandises, de la modalité spéciale sous laquelle peut se présenter la valeur d'usage des marchandises, mais nullement de la valeur d'usage en général. Que l'on ne fasse pas abstraction de la dernière, Marx aurait pu le déduire du simple fait qu'il ne peut exister une valeur d'échange quand il n'y a pas de valeur d'usage, — fait que Marx lui même, à maintes reprises, est obligé de reconnaître.

« Le second moment du raisonnement est encore plus condamnable : « La « valeur d'usage des marchandises une fois mise de côté, dit Marx textuelle« ment, il ne leur reste plus qu'une qualité, celle d'être des produits du tra« vail. » Vraiment ? Pas plus d'une seule qualité ? Est-ce que les biens, possédant une valeur d'échange, n'ont pas aussi en commun cette autre *qualité*, d'être *rares* relativement aux besoins ? Ou bien d'être l'objet de l'offre et de la demande ? Ou bien cette autre d'être appropriés ? Ou encore cette autre d'être des produits de la nature ? Et nul ne nous l'a dit mieux que Marx lui-même que les richesses sont aussi bien les produits de la nature que du travail...

« Pourquoi, demandé-je, le principe de la valeur ne pourrait-il pas aussi

en général, une si mauvaise influence sur le travail scientifique de Marx.

Hegel, lui-même, n'a jamais pu parvenir à distinguer les différentes formes de la valeur. Déduisant d'abord la *valeur* des *besoins humains*, il a commencé à voir ensuite autre chose encore au fond de la valeur : le *travail* qui a produit les biens. Mais il n'a pas vu qu'il avait affaire dans ces deux cas à des formes de valeur différentes.

bien se trouver dans une de *ces* qualités communes, que dans la qualité d'être des produits de travail ? Notons bien que Marx n'a pas apporté le moindre argument positif en faveur de l'exclusivité à accorder à cette dernière qualité ; son seul argument qui est négatif, se réduit à ceci, que la valeur d'usage, si heureusement mise de côté par la voie de l'abstraction, *n'est pas* le principe de la valeur d'échange. Pourtant, est-ce que cet argument négatif ne serait pas également probant pour toutes les autres qualités communes que Marx n'a pas vues ? » (Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, tome I, 2e édit. allem., pp. 517-520).

En ce qui concerne Knies, qui a le premier mis en évidence la fausse logique de Marx sur ce point particulier, nous nous contentons de donner deux courtes citations :

« Celui qui, comme le fait Marx, a reconnu expressément qu'il ne peut exister une valeur d'échange sans « valeur d'usage », que, pour produire des valeurs d'échange, il faut produire des valeurs d'usage pour d'autres, des valeurs d'usage sociales, doit bien formuler naturellement la *différence* entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, — mais il se contredit lui-même en prétendant que la substance de la valeur d'échange est *indépendante* de l'existence des marchandises comme valeurs d'usage.

« Celui qui, comme Marx, reconnaît que la valeur d'usage du bois sauvage, de l'herbe dans les prairies naturelles, du sol vierge existe, *sans* la collaboration du travail humain, n'a plus la liberté de prétendre que le travail humain est la base décisive et exclusive de la *valeur d'échange*. Dans le cadre de la démonstration de Marx, on ne saurait trouver une raison pour laquelle, — aussi bien que l'équation : 1 quarteron de froment = *a* quintaux de bois produits par le travail humain, — on ne pourrait pas poser cette équation : 1 quarteron de froment = *a* quintaux de bois poussant naturellement dans la forêt = *b* arpents de terres vierges = *c* arpents de prairies naturelles... Nous arriverons cependant en tout cas à tirer de ces équations cette conclusion qu'il est impossible que deux quantités de travail servent de base pour l'égalité dans l'échange. Ce n'est donc pas davantage un quantum de travail qui est mesuré par ces équations. » (G. Knies, *Das Geld*, 2e édit., pp. 156-157).

« Pour interpréter les équations de la valeur d'échange, on ne saurait dire, comme le fait Marx, que l'on fait « abstraction de la valeur d'usage », mais seulement que l'on fait abstraction des *différences* qui existent dans les déterminations particulières de la valeur d'usage ; on ne leur substitue pas une qualité étrangère, mais on les ramène à leur qualité commune » (*loc. cit.*, p. 160).

Pour se convaincre de cette vérité on n'a qu'à comparer les §§ 63 et 196 de sa *Philosophie du Droit.*

En exposant que la valeur d'une chose dépend des besoins qu'elle satisfait, — Hegel nous dit qu'on fait « abstraction » ici des qualités spéciales en n'envisageant que la quantité générale. Le besoin particulier que satisfait une chose, est en même temps *besoin en général* et c'est en raison de cette généralité qu'il trouve son expression dans la *valeur*. « Cette *généralité*, ainsi s'explique-t-il, dont la simple détermination ressort de la particularité de la chose, de sorte qu'il est fait abstraction en même temps de cette qualité spécifique, est la *valeur* de la chose, dans laquelle sa vraie substantialité est *déterminée* et devenue objet de notre connaissance (1). »

Notons bien, pourtant, que Hegel parle toujours de la *valeur d'usage* des choses et ne traite que beaucoup plus tard du travail humain. Marx, au contraire, tâche de nous convaincre, avec la même méthode dialectique et presque dans les mêmes termes que son maître, qu'il est fait abstraction, dans le *processus de l'échange*, non seulement de l'*utilité spécifique* des marchandises, mais encore de leur *valeur d'usage en général*. Marx nous donne ici une théorie dont la fausseté saute aux yeux.

C'est là un défaut fondamental dans la théorie de la valeur marxiste. Marx, avons-nous dit, n'a jamais compris la nature de la valeur d'usage. Il a reconnu, il est vrai, que les valeurs d'usage forment la « *matière de la Richesse* », mais il les a toujours traitées comme de simples « soutiens matériels de la valeur d'échange » (2), à peu près comme s'il avait traité l'individu Marx comme le simple « soutien matériel d'un système économique ». Il n'a pas suffisamment prêté son attention à l'influence que les soutiens matériels de la valeur d'échange exercent sur elle. Ce n'est que par cette voie qu'il a pu créer sa *théorie de la valeur-de-travail*, prétendant que des quantités égales de travail humain ont la même valeur d'échange, lorsqu'elles sont simplement reconnues en générale par la société, comme travail « utile ».

(1) Hegel, *Philosophie du Droit*, § 63.
(2) Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, trad. fr., p. 14, col. 1.

Dans le troisième tome du *Capital* dont, à plusieurs égards, la connaissance nous est nécessaire pour juger le système économique de Marx, il n'est encore question qu'en passant de la valeur d'usage des richesses. Marx la traite encore comme la condition formelle et indispensable pour l'existence de la valeur ; — mais une condition formelle à laquelle il n'est plus prêté attention après la constatation de la nécessité de son existence. Nulle part dans l'œuvre de Marx on ne rencontre une analyse consciencieuse de la valeur d'usage et des principes par lesquels elle se détermine (1).

En définitive, la moderne théorie de la valeur-de-travail a omis entièrement de nous donner la moindre preuve de son hypothèse fondamentale d'après laquelle le travail humain seul est créateur de la valeur d'échange ; — Marx n'a pas cherché à la justifier ; Rodbertus l'a essayé ; mais cette tentative doit être considérée comme ayant échoué.

Il n'en pouvait guère être autrement, puisque la vie sociale réelle nous démontre à chaque instant, par des faits incontestables, que les richesses produites par des quantités inégales de travail et des frais de production inégaux (et qui ne sauraient l'être autrement), peuvent atteindre néanmoins une même valeur d'échange en tant qu'elles présentent les mêmes qualités utiles.

(1) « Car, condition indispensable reste la valeur d'usage » (*Das Kapital*, tome III, 2e partie, chap. XXXVII, texte original, p. 175.)

« Mais c'est là simplement la même loi qui se montre déjà dans la marchandise isolée, à savoir : que sa valeur d'usage est la condition de sa valeur d'échange et par suite de sa valeur » (*Ibidem*, p. 176.)

« Ainsi la valeur d'usage est généralement le soutien de la valeur d'échange, mais non pas sa cause. » (*Loc. cit.*, ch. XXXVIII, p. 187.)

Dans les deux premiers passages (p. 175 et p. 176) Marx oppose « la valeur d'usage de puissance sociale » (*Gebrauchswerth auf gesellschaftlicher Potenz*) ou « le besoin social » à la « valeur d'usage dans la marchandise isolée » ; il nous fait aussi remarquer, il est vrai, que la première dépend de ce que la marchandise « est adéquate aux besoins sociaux, quantitativement déterminés pour chaque espèce spéciale de produits » ; — mais cette observation a le seul but de nous apprendre qu'autrement le surplus dans une branche quelconque d'industrie devient entièrement « inutile », comme la marchandise isolée cesse de posséder une valeur d'échange, lorsqu'elle ne satisfait pas un besoin quelconque. Voilà tout ce qu'il y a sur l'analyse de la valeur d'usage (individuelle et sociale) dans le troisième tome du *Capital*.

Rodbertus a encore formulé son hypothèse dans les termes suivants : « Tous les autres biens (hors ceux qui ont coûté une certaine quantité de travail) si nécessaires, ou si utiles soient-ils à l'homme, sont des *biens naturels* qui ne regardent nullement l'économie »...

... « L'homme peut être reconnaissant de ce que la nature a créé d'avance des biens économiques, parce que cela lui a épargné beaucoup de travail en plus ; seulement l'économiste ne s'occupe d'eux que pour autant que le travail a complété l'œuvre de la nature (1). »

C'est sous cette forme, fort accentuée du reste, que la moderne théorie de la valeur-de-travail nous paraît être le plus évidemment en contradiction avec les rapports réels.

A bon droit, M. Böhm-Bawerk a fait remarquer, en discutant ce passage de Rodbertus, qu'un « morceau d'or massif », trouvé par un propriétaire dans son champ ou bien « une mine d'argent qu'il a découverte par hasard dans sa terre », exemples dont on pourrait aisément augmenter le nombre, regardent assurément l'économie (2).

Nous avons à ajouter quelque chose à cette critique, chose que nous mettrons tout à l'heure en rapport avec notre jugement sur la moderne théorie de la valeur-de-travail. Précisément parce que l'aide que la nature donne au travail humain regarde particulièrement la science économique et nous tous en tant que producteurs et consommateurs, — l'humanité ne tolérera pas indéfiniment un ordre social, dans lequel les sources naturelles de l'existence de la race humaine sont considérées autrement que comme la propriété commune de l'humanité.

C'est là un problème social d'autant plus important, que parmi ces sources d'existence il n'y a pas seulement les matières premières que la nature a mises à la disposition des hommes, par exemple une « mine d'argent » nouvellement découverte sur la terre du propriétaire de M. Böhm-Bawerk ; il faut compter encore les richesses qui sont rendues accessibles

(1) Rodbertus, *Zur Beleuchtung der Socialen Frage*, tome I, p. 69.
(2) Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, tome I, chap. xii, 2e édit. allem., p. 456.

à la génération actuelle par le travail d'un long passé, œuvre de travailleurs eux-mêmes disparus, mais dont le plus faible et le plus misérable de notre génération peut encore se prétendre l'héritier.

Les mines en pleine exploitation, les moyens de transports, chemins, canaux, ponts, — moyens sans le service desquels le travail présent ne saurait être si productif qu'il l'est aujourd'hui, ou serait même rendu impossible dans son développement actuel, — nous montrent, dans leur ensemble, combien l'étroite théorie de la valeur-de-travail a tort de ne considérer que le *travail présent* comme créateur de nouvelle valeur.

En ce qui concerne une partie de ces moyens nécessaires de production : les matières premières et secondaires et les instruments de travail (usines, constructions, machines, outils, etc.), la théorie de la valeur-de-travail admet qu'ils transmettent de la valeur aux produits en tant qu'ils s'usent dans le processus de la production. Mais ils ne transfèrent jamais plus de valeur aux produits, à ce que prétend cette théorie, qu'ils n'en représentent eux-mêmes. Il est important, — et c'est là une question dont nous aurons à nous occuper de près dans un chapitre suivant, — de démontrer combien peu la théorie de la valeur-de-travail a suivi encore, sur ce point particulier, la vie réelle.

Nous ne sommes pas au bout ; nous avons à considérer une autre catégorie de facteurs qui collaborent à la création de la valeur, à savoir : certaines *forces naturelles* dont l'application à la production des richesses représente des siècles entiers d'une civilisation en progrès avec toutes leurs inventions et découvertes accaparées successivement par les entrepreneurs capitalistes dans leur intérêt individuel.

Ce n'est que dans l'analyse spéciale de la valeur d'échange que nous pourrons attentivement examiner l'influence qu'exercent ces forces naturelles sur la valeur objective. Mais nous pouvons poser déjà le principe fondamental de notre échange moderne comme il suit :

Supposons qu'un article de consommation puisse être produit des quatre manières suivantes :

a) par la main-d'œuvre avec des outils primitifs;

b) par la petite industrie avec application de vapeur, ou d'un moteur à pétrole, gaz, benzine, etc. ;

c) par la grande industrie avec vapeur ou électricité comme force motrice;

d) occasionnellement avec application immédiate et simple d'une force naturelle, comme l'eau tombant d'une cascade :

Si — l'usure d'outils, de machines, etc., prise en considération — le coût de la production s'élève par unité (mètre, hectolitre, etc.) de l'article en question à des taux que l'on pourra désigner successivement par $4x$, $3x$, $2x$, et x, il faut, tout d'abord, savoir si la quantité des produits de la première catégorie (*a*), est encore nécessaire à la totalité des besoins humains, c'est-à-dire à *la demande totale et effective ;* dans ce cas les quantités des trois autres catégories (*b*, *c*, *d*), pourront obtenir le même prix courant que les articles de la première : articles de la même espèce, mais qui sont produits sous les conditions les moins favorables.

Ce n'est que dans le troisième tome de son *Capital* que Karl Marx a développé ce principe fondamental de l'échange moderne pour les produits agricoles ; aussi sa théorie de la rente foncière, comme toute la théorie d'échange développée dans ce troisième volume, est-elle en contradiction singulière mais définitive avec la théorie de la valeur-de-travail que contient le premier volume.

Il paraît certain que les fabricants des articles de consommation examinés, ayant produit leurs marchandises dans les conditions les plus favorables, par exemple, avec des coûts de production désignés ci-dessus par $2x$ ou x, peuvent les livrer, au marché, à des prix plus modérés que ceux que doivent proposer leurs concurrents ; comme nous le verrons dans le courant de cet ouvrage, ils peuvent faire baisser les prix courants de l'article en question, tout en faisant encore des profits considérables. Mais, il ne reste pas moins évident, dès à présent, que la *valeur d'échange* de leurs marchandises est encore tout autre chose que l'expression adéquate de la quantité de travail dépensée par eux-mêmes pour la production et que celle que l'on peut considérer comme socialement nécessaire à produire

l'article en question. Cette dernière quantité, en effet, se rapporte aux conditions de la production et non pas à celles du marché. (Voir notre chapitre sur la valeur de production sociale).

Après tout, nous ne pouvons que nous étonner de ce que l'étroite théorie de la valeur-de-travail de Rodbertus et de Karl Marx n'ait pas été combattue plus décidément du côté communiste ; et l'on se demande avec une stupéfaction réelle comment il a été possible que le premier tome du *Capital* de Marx ait même été considéré, parfois, comme la Bible du mouvement socialiste-communiste. Puisque ce n'est pas le *travail humain* seul, mais aussi les *agents naturels* (matières premières et secondaires et forces naturelles), dont l'action commune crée les richesses humaines, nous avons le motif le plus décisif pour condamner l'ordre capitaliste de la société, qui ne saurait être défendu que par un appel à son droit d'existence historique. Or, les mêmes considérations qui pourraient ainsi servir à sa défense, nous montrent en même temps que, la civilisation se perfectionnant progressivement et les conceptions du droit se développant toujours parmi les peuples modernes, l'avenir prochain ne saurait appartenir qu'à un ordre social et juridique dans lequel la *propriété commune* des moyens de production et de consommation occupera une place toujours plus importante dans la vie sociale des hommes.

Relevons encore le fait que, dans la production des richesses, les dépenses de matières naturelles et de forces naturelles doivent aussi bien être considérées comme « coût de production » que les dépenses de travail. C'est là une vérité fort mal comprise.

La moderne théorie de la valeur-de-travail, — et nous pensons particulièrement ici aux argumentations de Rodbertus, — conçoit le travail dépensé comme coût de production pour la raison que le travail appliqué à la production d'un certain article de consommation ne peut pas, à la fois, être appliqué à celle d'un autre. Ce travail est donc à considérer, s'ensuit-il, comme un sacrifice d'efforts et de liberté individuelle du travailleur. Seulement, par rapport aux dons de la nature, ceux-ci n'étant pas inépuisables, les mêmes considérations se

reproduisent, et ce n'est pas seulement relativement au travail humain, mais aussi à ces dons de la nature que nous avons à nous conduire en économes raisonnables. Nous apprendrons mieux à le faire au fur et à mesure que la civilisation humaine fera des progrès, intellectuellement et moralement (1).

Les agents naturels avec l'aide desquels se créent les richesses humaines, ne nous sont accessibles, pour la plus grande partie, qu'en quantités limitées, tandis que ceux qu'on peut considérer comme inépuisables, tels que l'air ou l'eau, ont cessé précisément d'appartenir aux biens économiques pouvant posséder une valeur d'échange et obtenir un prix.

Or, là où les quantités des richesses naturelles sont limitées, tout producteur prend incessamment, par le fait de la production même, des éléments à un trésor commun, — éléments ne pouvant pas servir à la fois à quelque autre production ou à une autre consommation directe. Ceci est d'autant plus important que les quantités des richesses en question sont moins abondantes et pour cette raison plus recherchées.

Le sol qui est occupé par A dans un but de production, ne saurait être choisi, dans un même but utile, par B ; les mines de charbon épuisées par notre génération actuelle et

(1) Nous nous joignons entièrement aux observations suivantes que, dans son livre : *Kapital und Kapitalzins* (tome I, ch. XII, 2, A, 2e édit. p. 464), M. Böhm-Bawerk a faites sur cette thèse : « Nous économisons la force originale du travail, comme le dit Rodbertus à bon droit, parce que ce travail, limité par le temps et la force, se consume en même temps qu'il se dépense, et parce qu'il est, enfin, une spoliation de notre liberté. Cependant ce ne sont là que des motifs incidents et ce n'est pas encore le dernier motif pour notre conduite de bon économe. En définitive, nous économisons le travail limité et fatigant parce que, par une administration peu économe à son égard, nous aurions à subir une perte de bien-être. Précisément le même motif nous amène à économiser également toute autre chose utile, dont nous ne saurions être privés ou que nous ne saurions perdre sans subir de même une perte de jouissance, étant donné que cette chose n'existe sous nos mains qu'en quantité limitée. Il en sera ainsi, soit que cette chose s'appelle force originale ou non, et qu'elle ait coûté, oui ou non, de la force originale qui est le travail. » Les conséquences communistes qui découlent rigoureusement de ces prémisses, vis-à-vis des « couches naturelles de houille » et de tous les autres dons de la nature dont nous parle l'auteur à cet endroit, ces conclusions, M. Böhm-Bawerk n'a pas su les tirer. Nous avons pris la liberté de les tirer pour lui.

les forêts déboisées par elle, ne peuvent plus servir aux générations futures.

Les produits agricoles, blés, etc., que la terre nous donne par une culture rationnelle, les quantités de houille ou de bois extraites des mines ou des forêts, ne peuvent donc pas être considérées comme des richesses sur lesquelles les producteurs puissent faire valoir seuls un droit de propriété, résultant du seul fait qu'ils s'en servent.

Le travail humain qui s'applique à la production de blé, de houille, de bois, ne saurait être identifié avec ces produits mêmes, malgré la tendance connue, qui se révèle, au marché des marchandises, par la coïncidence de la valeur d'échange de nombre d'articles de consommation avec leur valeur de production.

Pour toute production il y a lieu de parler d'un « accaparement » de certains agents naturels par les producteurs et, en dernière analyse, par les consommateurs.

La revendication formulée par Rodbertus, que le travailleur doit avoir le produit total et entier de son travail, ou sa valeur sans aucune déduction, n'est pas plus soutenable de ce point de vue communiste et d'après « l'Idée pure de la Justice » (*die reine Rechtsidee*) à laquelle il se réfère, que ne l'est l'ordre juridique capitaliste de nos temps modernes. Cette revendication est aussi peu logique qu'elle se montrerait peu applicable pratiquement dans la vie sociale compliquée de nos jours, où c'est seulement par exception que l'ouvrier fabrique tout seul un objet entier et où même d'ordinaire le produit total et entier du travail de chaque travailleur, en particulier, n'est pas calculable.

Ensuite, le système collectiviste de Karl Marx, qui résulte rationnellement de sa théorie de la valeur, n'est pas plus soutenable que l'autre.

Dans un chapitre fort connu, à la fin du premier tome de son *Capital*, chapitre intitulé : « Tendance historique de l'accumulation capitaliste », Marx considère « l'appropriation capitaliste » comme « la première négation de cette propriété privée qui n'est que le corollaire du travail indépendant et individuel ». Mais il n'a pas caractérisé cette dernière comme

constituant, en effet, la négation de cette propriété communale primitive se soutenant sur le travail et la consommation communs.

Marx a donné, dans ce passage, toute son attention à l'expropriation par le capitalisme moderne de ce qu'il appelle les « producteurs immédiats », propriétaires libres des moyens de travail qu'ils mettaient eux-mêmes en œuvre, « le paysan du sol qu'il cultive, l'artisan de l'outillage qu'il manie, comme le virtuose de son instrument ». Mais Marx n'a pas prêté la même attention au fait historique que ces « petits producteurs indépendants » étaient des « expropriateurs » eux-mêmes, s'étant emparés chacun d'une partie des richesses naturelles générales, et accaparant ainsi, pour leurs propres personnes, une partie de la propriété de tous. Il n'a pas non plus observé que nulle part dans l'histoire, sous le régime industriel de petits producteurs indépendants, le « peuple travailleur », dont Marx nous décrit l'expropriation successive, n'a été le représentant de toute la population laborieuse restée, au contraire, pour la grande masse, en servitude. L'aperçu historique que Marx nous a donné de l'accumulation capitaliste est aussi incorrect et incomplet du point de vue historique, que la conclusion, à laquelle il parvient, est scientifiquement imparfaite.

Cette conclusion est conçue comme il suit : « Mais la production capitaliste engendre elle-même sa propre négation avec la fatalité qui préside aux métamorphoses de la nature. C'est la négation de la négation. Elle rétablit non la propriété privée du travailleur, mais sa propriété individuelle, fondée sur les acquêts de l'ère capitaliste, (*Diese stellt nicht das Privateigenthum wieder her, wohl aber das individuelle Eigenthum auf Grundlage der Errungenschaft der kapitalistischen Aera*) sur la coopération et la possession commune de tous les moyens de production, y compris le sol » (1).

Ce que Marx qualifie ici de « propriété individuelle, fondée sur les acquêts de l'ère capitaliste », ne saurait constituer qu'une situation transitoire dans la civilisation humaine. Ce

(1) Karl Marx, *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 342, col. 2.

n'est pas, en tout cas, la « négation » complète du mode d'appropriation et de production capitalistes actuel, et de l'ordre juridique moderne fondé sur lui.

Ce qui va se développer avec la fatalité présidant aux métamorphoses de la nature n'est pas, en définitive, la *propriété individuelle* sur la base de la possession commune des moyens de production, le sol y compris, moyens qui seraient séparés des autres richesses. Ce qui va se développer dans les siècles futurs, c'est la *consommation individuelle* sur la base de la *propriété communiste*. Cette dernière ne saurait établir une séparation catégorique entre le sol et les autres moyens de production d'une part et les articles de consommation de l'autre.

CHAPITRE III

LES BASES DE LA VALEUR OBJECTIVE

Après la critique précédente, que nous avons cru devoir exposer aussi amplement que possible, nos conclusions sur la valeur objective sont faciles à deviner.

Si l'on demande à la *théorie utilitaire* quelles sont les bases et la grandeur de la valeur objective (valeur d'échange), elle répond que cette valeur dépend de « l'utilité limitative » que possèdent les richesses pour leurs consommateurs, c'est-à-dire de leur application future. La *théorie moderne de la valeur-de-travail*, au contraire, répond que cette valeur dépend du travail socialement indispensable que les richesses représentent, c'est-à-dire, des conditions dans lesquelles elles sont produites.

La vérité entière est que le « coût » de production ou de reproduction des richesses, ainsi que leur aptitude à être utilisées par les consommateurs, contiennent de part et d'autre les facteurs qui décident des quantités dans lesquelles au marché elles seront évaluées équivalentes.

Nous distinguons dans l'échange des marchandises deux tendances différentes qui, parfois même, s'opposent catégoriquement l'une à l'autre : la tendance de la valeur d'échange à coïncider d'une part avec la valeur de production, d'autre part encore avec la valeur d'usage.

Nous savons que la première de ces tendances se manifeste à nous à chaque pas.

Vu la multiplicité et l'expansibilité indéfiniment grande de nos besoins et désirs, les richesses que nous voudrions posséder sont, pour la plupart, limitées en quantité. Si même la nature nous procurait abondamment les matières premières et si elle se montrait vraiment inépuisable, ce qui n'est vrai que pour de rares cas, l'appropriation des diverses espèces d'articles, ainsi que leur adaptation à l'usage humain, nous coûteraient encore des efforts que nous avons l'habitude de considérer comme le « coût » indispensable de leur acquisition.

Nous ne pouvons pas nous procurer tous les articles de consommation aussi facilement que l'air que nous respirons et, cependant, cet air, comme le disait Hegel, nous avons à le chauffer dans notre poitrine, c'est-à-dire à le gagner par notre effort. La matière est rebelle et ne nous est pas absolument soumise : les matières élémentaires doivent être appropriées, manipulées et transformées généralement, avant de pouvoir être utilisées par l'homme sous une forme quelconque. Ce n'est que par le travail que les matières élémentaires obtiennent de la valeur d'usage et avec celle-ci de la valeur d'échange.

La tendance à évaluer les denrées d'après leur valeur de production, c'est-à-dire d'après leur coût d'acquisition, devait donc nécessairement naître parmi les hommes. Le travail comme coût d'acquisition est l'élément réel avec lequel l'homme collabore, lui-même, à la création des richesses et il est évident que, dans la plupart des cas, cet élément aura une influence décisive sur l'échange objectif des richesses.

Cependant, bien que le travail soit le seul élément que l'homme puisse apporter dans la création des richesses et que, par suite, — ce travail étant considéré généralement comme un sacrifice de force vitale et de liberté, — les hommes soient enclins à baser la valeur d'échange des richesses sur la valeur de production, il est non moins clair que la valeur de production et la valeur d'échange ne doivent pas être identifiées, purement et simplement.

En définitive, nous n'attachons une valeur à un article de consommation quelconque que parce que cet article pourra servir à la satisfaction de nos besoins et désirs ; c'est pour

cette raison seulement que nous donnerons notre travail pour nous le procurer.

Si donc deux différentes richesses ou, — ce qui est plus évident encore, — deux quantités d'une même richesse sont nécessairement produites avec le même coût de travail ou de capital, nous serons seulement enclins à les traiter dans l'échange comme équivalentes, lorsque nous les considérons de même comme équivalentes au point de vue de la consommation directe. D'autre part, lorsque deux produits dans des quantités quelconques nous semblent posséder la même valeur d'usage, nous éprouverons encore une tendance à les considérer dans l'échange comme équivalents, malgré la différence éventuelle qui pourrait exister dans leur coût de production.

Cette vérité nous a sauté aux yeux lorsque nous avons parlé des vins du Rhin ou de Champagne comparés au vin ordinaire et qui, malgré des frais de production sensiblement égaux, pouvaient avoir une valeur d'échange très différente ; la même idée s'est encore vérifiée dans le cas où deux quantités égales de blé, produites sur des terres de différente fertilité, c'est-à-dire avec une dépense différente de capital et de travail, avaient cependant une valeur d'échange sensiblement égale.

Nous n'aurons donc plus à nous occuper de cette hypothèse de l'école marxiste que *des quantités égales de travail indispensables à la production de différentes richesses créent nécessairement des valeurs égales, pourvu seulement que les choses créées soient « utiles » en un sens quelconque et possèdent une « valeur d'usage » quelconque.* A ce point de vue, la théorie de la valeur-de-travail, poussée à de telles conséquences, est condamnée par les faits de la vie pratique.

Comment et dans quelle proportion collaborent la valeur de production et la valeur d'usage à la création de la valeur d'échange des richesses, telle est la question capitale qui se pose tout d'abord.

En cherchant la solution de ce problème, nous constaterons une fois de plus la difficulté de trouver pour la vie sociale des ormules générales ou des schèmes nettement tracés et appli-

cables à tout cas particulier et à toute quantité spéciale d'une marchandise. Comme tout à l'heure, lors de notre analyse de la valeur subjective, nous devrons donc nous contenter de tracer les grandes lignes d'une théorie de la valeur.

De prime abord il faut faire observer que rarement le travail humain seul, c'est-à-dire ce que l'on dépense à produire ou à atteindre un bien, suffit à fixer la valeur objective de ce bien, et que pour nul produit la valeur d'échange ne tend exclusivement à coïncider avec la valeur de production sans que la valeur d'usage exerce une influence quelconque.

Nous trouverons des produits dont la valeur d'échange se présentera à nous comme dépendant essentiellement du coût de leur production, de sorte qu'en apparence, elle ne nous semble fixée que par ce coût ; mais nous verrons, sur l'arrière-plan, se maintenir toujours la valeur d'usage. Pour ces catégories de produits la valeur d'usage nous indiquera, par exemple, quelles quantités spéciales seront de préférence mises de côté et perdront partiellement ou entièrement leur valeur par suite d'une surabondance relative ; ou, au contraire, quels exemplaires ou quantités spéciales du produit augmenteront de valeur de préférence à d'autres dans le cas accidentel d'une provision insuffisante. Même pour les produits les plus simples et les plus uniformes, comme des clous ou des crampons fabriqués mécaniquement, un objet pourra mieux servir à un but déterminé qu'un autre et atteindre, par suite, une plus haute valeur que cet autre. En outre, dans toutes les sphères de la production sans exception, un objet ou une quantité déterminée d'un produit peut toujours avoir une plus haute valeur d'après les besoins momentanés du consommateur, abstraction faite des frais de la production.

La vie journalière nous montre que la valeur d'échange de certaines marchandises peut même varier tous les jours et à toutes les heures de la journée en s'élevant au-dessus ou en tombant au-dessous du coût de leur production.

Les fraises apportées le matin au marché peuvent s'élever non seulement à une plus haute valeur d'usage, mais aussi à une plus haute valeur d'échange au fur et à mesure que le soleil s'élève ; lorsque, vers le soir, la chaleur d'été diminue

tandis que, de leur côté, les fruits commencent lentement à perdre la fraîcheur, alors la valeur d'usage et en même temps la valeur d'échange des fraises baisseront successivement.

Il nous serait fort difficile, d'autre part, de trouver des richesses dont les évaluations objectives se font dans l'échange exclusivement d'après leur valeur d'usage et complètement en dehors de l'influence du coût de leur production ou reproduction.

La valeur de certains produits, comme le vin du Rhin ou de Champagne, particulièrement favorisés par la nature, peut s'élever, il est vrai, bien au-dessus du niveau de celle que le vin ordinaire atteint difficilement et qui se rapproche sensiblement du coût de la production. Ce coût, cependant, ne cesse pas d'être, dans un cas comme dans l'autre, un élément essentiel de la valeur d'échange du produit. Même dans le cas où la production des richesses est extrêmement secondée par la nature, le coût de la production constitue le premier élément déterminant de la valeur d'échange et des prix de marché qui, tout en s'appuyant sur eux, se modifient et se développent ultérieurement suivant les circonstances.

Lors de notre examen de la valeur subjective nous avons observé que la pensée du coût social de la production des richesses, ou éventuellement du travail personnel que le consommateur doit se donner pour les acquérir, peut essentiellement influer sur les évaluations personnelles de leur valeur d'usage. Au marché, cependant, ce n'est pas exclusivement le consommateur, mais encore et surtout le producteur qui se fait valoir pour fixer la valeur et le prix ; le producteur, nous le savons déjà, est poussé, par son propre intérêt, à interrompre la production d'un article, aussitôt que les frais de la production ne sont plus couverts. Au marché il est donc impossible de ne pas compter avec la valeur de production comme l'élément essentiel qui se fait sentir dans toutes les transactions entre les hommes.

C'est seulement lorsqu'il s'agit de certaines richesses qu'on ne peut pas reproduire, telles que les chefs-d'œuvre des maîtres antiques, les vieilles monnaies, ou certains objets historiques,

que la valeur d'usage se présente à nos yeux comme l'élément prédominant ou même exclusivement déterminant de la valeur d'échange.

Ricardo divisait, comme l'on sait, en deux catégories, les biens qui, dans leur ensemble, composent les richesses humaines : En premier lieu des richesses telles que « les tableaux précieux, les statues, les livres et les médailles rares, les vins d'une qualité exquise qu'on ne peut tirer que de certains terroirs très peu étendus, et dont il n'y a, par conséquent, qu'une quantité très bornée », — choses dont la valeur ne risque point de baisser par suite d'une plus grande abondance.

Contrairement à la vérité il considérait la valeur de ces espèces de choses comme ne dépendant que de leur « rareté » et comme « entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première ».

A côté de cette catégorie de richesses ne contenant qu'une très petite partie des marchandises que l'on échange journellement, Ricardo plaçait ensuite le plus grand nombre des richesses : « ces marchandises dont la quantité peut s'accroître par l'industrie de l'homme, dont la production est encouragée par la concurrence, et n'est contrariée par aucune entrave » (1).

Nous n'avons pas à nous arrêter longtemps ici à la vieille théorie développée par Ricardo concernant la valeur des deux catégories de biens qu'il distingue. Dans notre analyse de la valeur de production nous examinerons encore de près sa théorie de la valeur des biens de la deuxième classe. En ce qui regarde les biens de la première catégorie, nous faisons remarquer de prime abord que relativement à quelques-unes des richesses que Ricardo vise ici, le coût de la production peut incontestablement constituer un élément réel et même important de la valeur d'échange. Que la « rareté » de ces richesses ne soit pas le seul facteur dont dépende leur

(1) Voir Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. 1, sect. 1, trad. franç., p. 3.

valeur objective, ce fait résulte déjà de ce que des œuvres également rares n'ont pas toutes la même valeur.

En effet, si la théorie de Ricardo était exacte, — tous les manuscrits ou toutes les estampes dont il reste un exemplaire unique *devraient posséder la même valeur*. Il est évident que le mot de *rareté* n'exprime que très défectueusement l'idée que Ricardo a voulu exprimer.

Pour le moment, cependant, nous n'avons pas à faire la critique de la définition de Ricardo, mais de la classification des richesses. Il est évident que Ricardo en formulant sa théorie de la division des richesses en deux classes, a eu le grand mérite d'avoir cherché le premier à séparer les divers articles de consommation selon l'aspect différent de leur valeur, mais sa théorie est incomplète et peu satisfaisante pour la science économique moderne.

Il y a assurément des catégories de richesses autres que celles que Ricardo nous a indiquées. On peut même dire qu'une classification des richesses humaines d'après la constitution de leur valeur objective ne saurait jamais être complète. Il n'existe pas de classes nettement séparées des richesses et dès qu'on s'occupe de les séparer les unes des autres, l'on trouve toujours de nouvelles nuances dans leur composition ; les proportions dans lesquelles les éléments composants collaborent diffèrent jusqu'à l'infini, de sorte que nous pouvons distinguer toujours de nouvelles catégories entre lesquelles les transitions sont insensibles.

L'économie de l'école de Ricardo, bien qu'empruntant d'une façon générale au maître classique la division des richesses en deux catégories, était bien obligée de constater que cette division était insuffisante.

John Stuart Mill comprenait déjà « les produits agricoles » et en général « tous les produits bruts de la terre » (*all the rude produce of the earth*) comme une classe intermédiaire entre les deux catégories distinguées par Ricardo. Ces marchandises peuvent être multipliées à l'infini, moyennant travail et dépense, dit Mill, mais « non pas au prix d'une quantité fixe de travail et de dépense (1) ».

(1) John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, livre III, chap. II, § 2, trad. franç., t. I, p. 495.

Même après l'intercalation de cette classe intermédiaire, la division ne saurait nous satisfaire. Il en sera ainsi de toute division, d'autant plus que nous avons affaire ici non pas à des grandeurs concrètes et bien limitées, mais à des tendances économiques générales.

Voici le phénomène qui, caractérisé à grands traits, se révèle à nous : La *valeur d'usage* et la *valeur de production*, — toutes deux composées de divers éléments, comme nous le savons déjà pour la première de ces formes de valeur, — collaborent à la constitution de la valeur d'échange objective des richesses dans les proportions les plus diverses dont le jeu nous paraît même parfois d'une nature capricieuse.

En tête de la série, pour ce qui regarde l'action de la valeur d'usage, nous trouvons quelques-unes des richesses, que Ricardo a rangées dans la première de ses deux catégories : richesses sur la valeur desquelles certaines particularités spéciales, telles qu'une beauté extraordinaire, un intérêt historique, une haute rareté, etc , exercent une influence prédominante. Ces richesses ne peuvent pas être reproduites ou bien, — si l'on admet que des choses aussi semblables que l'on voudra puissent être reproduites, — le coût de leur production ne formerait qu'une fraction secondaire de la valeur totale qu'elles représentent.

Les richesses de cette sorte : statues et tableaux antiques, vieilles monnaies et autres objets historiques, obtiennent pour ainsi dire, en outre de la valeur d'échange d'autres objets de la même espèce, un prix de monopole, dont la grandeur dépend de plusieurs circonstances accessoires, de préférences et de caprices personnels, circonstances qui les soustraient entièrement à nos recherches sur la valeur objective des biens.

Si la théorie de Ricardo sur le rôle exclusif de la « rareté » dans la valeur de ces objets doit être considérée comme incomplète et contraire à la vérité, l'édition corrigée de sa théorie, telle qu'elle nous est donnée par John Stuart Mill, ne soutient pas d'avantage l'examen. D'après Mill, la valeur des choses dont la quantité est absolument limitée, comme les statues et les tableaux antiques, « dépend de l'offre et de la demande »,

c'est-à-dire du « rapport entre la quantité demandée et la quantité offerte » (*the ratio between the quantity demanded and the quantity supplied*) (1). Attendu que l'offre est ici invariable et déterminée d'avance, c'est la *demande* seule, — la « demande effective » (*effectual demand*), que nous connaissons par le chapitre traitant de la valeur d'usage sociale, — qui décide de la valeur. Cette théorie, du reste, est parfaitement d'accord avec l'opinion de Ricardo, que la valeur de ces choses « dépend uniquement de la fortune, des goûts et du caprice de ceux qui ont envie de posséder de tels objets ».

Cependant, nous connaissons déjà, dans toute sa futilité, la formule suivant laquelle la valeur de certains articles de consommation dépend « du *rapport* entre l'offre et la demande » ou, selon l'expression de Mill, du fait que « l'offre et la demande, la quantité offerte et la quantité demandée » sont « égalisées ». Supposons qu'à un moment donné la quantité demandée et la quantité offerte soient rendues égales et que le rapport entre la demande et l'offre soit celui de 1 : 1. Que signifie alors ce rapport particulier?

En réalité, la définition formulée par Stuart Mill *n'indique pas de quel élément se compose la demande dont il est question ici ;* sa théorie ne donne pas une base réelle à la valeur de ces objets rares.

Cette base, à notre avis, est la *valeur d'usage* de ces choses et l'influence de cette forme de valeur est ici tellement prédominante et met si bien au dernier plan l'action de la valeur de production, qu'il n'y est même plus question, à proprement parler, d'une valeur objective de ces richesses. Nous avons donc à considérer les choses de la nature des tableaux et des statues antiques, des objets d'un intérêt historique, etc., comme appartenant entièrement au domaine de la valeur subjective et nous pouvons formuler ce principe général, *que la valeur d'usage (personnelle ou sociale) de ces choses indique en même temps leur valeur d'échange objective.*

Immédiatement après cette catégorie d'articles de con-

(1) John Stuart Mill, *loc. cit*, livre III, chap. II, § 3, voir trad. franç., t. I, p. 496-497.

sommation nous rencontrons une série d'autres articles que Ricardo, à en juger d'après les exemples qu'il nous donne, a encore classés dans la première de ses catégories : des vins rares, des plantes précieuses dont la culture exige un sol particulier et l'aide exceptionnelle des conditions atmosphériques, des chevaux de course bénéficiant de qualités particulièrement heureuses, etc. Le coût de production de ces richesses constitue une partie intégrante de leur valeur d'échange, sans que, pourtant, la valeur d'usage (personnelle ou sociale) cesse d'être l'élément prédominant.

Parmi les produits qui constituent ensemble la totalité des richesses de l'humanité, à l'autre extrémité de la série, se trouvent de vastes catégories de marchandises, en général des articles d'industrie, qui peuvent être multipliés indéfiniment aux mêmes frais par le travail humain, et dont la production est donc sous le contrôle complet de l'homme. La plus grande partie des produits de l'agriculture et de l'industrie agricole, les métaux et les autres minéraux servant de matières premières aux diverses industries, n'appartiennent pas à cette catégorie de produits.

Les marchandises que l'on peut reproduire à volonté aux mêmes frais sont celles qui manifestent la tendance la plus prononcée de la valeur d'échange à coïncider avec la valeur de production. Nous ne nous préoccupons pas ici de savoir si leur production se fait ou non sous le régime de la libre concurrence, condition considérée comme indispensable par Ricardo et que nous aurons à étudier ultérieurement. Pour toutes ces marchandises la valeur d'usage ne reste pas cependant sans une certaine influence. Tout en pouvant être multipliés indéfiniment, ces articles ne sont reproduits en réalité sous un rapport rationnel entre la production et la consommation sociale que tant qu'ils pourvoient aux besoins des consommateurs. Dans la société capitaliste, comme nous le savons, la totalité de ces besoins est déterminée non pas par la demande générale de tous ceux qui manquent de ces articles, mais par la « demande effective » de ceux qui, au point de vue capitaliste, sont comptés comme consommateurs.

La limite extrême qui borne ici la production est que, pour

ces consommateurs, la valeur d'usage de ces articles ne tombe pas au-dessous du coût de leur production. Dans le cas contraire, il est évident que les consommateurs remplaceront successivement ces articles de consommation moins recherchés par d'autres ; les producteurs des premiers, ne trouvant plus ainsi dans l'échange l'équivalent de leurs frais, cesseront, par suite, de les fabriquer (1).

Entre ces vastes catégories de richesses et les catégories plus restreintes que nous venons d'indiquer, il se trouve toute une série d'autres classes, nous montrant toutes sortes de nuances dans l'action des valeurs d'usage et de production sur la constitution de la valeur d'échange objective. Ces richesses différant entre elles par leur nature, ainsi que par la quantité dans laquelle elles sont disponibles par rapport à la demande effective, nous montrent dans leur ensemble une série d'échantillons des plus diverses influences.

Il nous faut mentionner ici particulièrement deux catégories spéciales de produits. Premièrement, celle dont nous avons fait mention déjà en passant, — catégorie composée de richesses qui peuvent être multipliées indéfiniment, mais à des *frais de production toujours croissants*.

(1) Von Thünen, qui sur ce point particulier a écrit quelques pages remarquables, choisit un exemple caractéristique pour élucider cette thèse ; selon lui, les marchandises pouvant être multipliées indéfiniment et *aux mêmes frais* « ne peuvent pas rester longtemps au-dessus de leur prix de revient, *de combien que leur utilité puisse surpasser ce prix.* »

La valeur d'usage d'une charrue, dit il, surpasse de beaucoup son prix réglé par les frais de production. Mais il y a une limite pourtant à la multiplication des charrues, et à la question qu'il se pose, combien de charrues seront employées dans une ferme, il répond « que l'on en fournira jusqu'à ce que la dernière fournie couvrira seulement les frais de sa confection et de son entretien. »

La question posée en général, Von Thünen considère également la valeur d'usage comme la limite posée à la multiplication des richesses de cette catégorie : « Quelque peu donc, dit Von Thünen, que la valeur en usage ou l'utilité de la charrue décide généralement de son prix, c'est son utilité cependant qui pose une limite à sa multiplication. » (Voir Von Thünen, *Der Isolirte Staat.*, t. II, trad. franç. de Mathieu Wolkoff sous le titre : « *Le salaire naturel et son rapport au taux de l'Intérêt*, Paris, 1857, pp. 163 et 219-220.

Nous ajoutons qu'il en sera ainsi sous toute forme de la société, — dans une société communiste comme dans la société capitaliste actuelle, avec la différence pourtant, que dans la première entrerait en scène la totalité des besoins de tous les hommes,

A cette catégorie appartiennent les produits agricoles et horticoles : blés, fruits etc., tous les produits en général dans la production desquels la nature joue un rôle important, de sorte que l'homme n'en peut augmenter la quantité qu'en cultivant des terres moins fertiles ou moins favorablement situées ou encore en soumettant les anciennes terres à une culture plus intense et plus coûteuse. Appartiennent encore à cette catégorie de richesses, comme l'a déjà remarqué Von Thünen, tous les métaux et autres minéraux. En effet, tant que l'on ne découvre pas de nouvelles mines et carrières, ce qui fait immédiatement baisser la valeur d'usage et de production ainsi que les prix de marché de ces richesses, on doit les retirer de couches toujours plus profondes, de sorte que les frais de production augmentent toujours.

Pour les richesses appartenant à cette catégorie le coût de production est encore l'élément prédominant et cette fois encore il s'agit en général du *coût de production social* et non du *coût de production personnel* de tout producteur en particulier. Cette dernière particularité se montrera clairement à nous, dans un chapitre suivant, comme le *principe régulateur général* de la valeur de production. Il faut faire observer encore que, par rapport aux produits agricoles ou horticoles, la même valeur de production est représentée dans les années peu fertiles par une moindre quantité de blés, de fruits, etc., que dans une année de surabondance relative. Pour toutes les richesses de cette espèce, la valeur d'usage influe sur la valeur d'échange dans ce sens qu'elles ne seront produites normalement, qu'à condition que leur valeur d'usage soit considérée par les consommateurs comme égalant au moins leur valeur de production ; les frais de production augmentant toujours, ces richesses peuvent à la longue cesser d'être produites, quoique leur valeur d'usage n'ait pas changé. Suivant ce principe, l'extraction des minéraux sera interrompue successivement, au fur et à mesure que les frais atteindront et surpasseront la limite tracée à leur valeur d'usage par les différents groupes de consommateurs, limite qui se reflète naturellement dans l'échange. A ce moment, les différentes catégories de consommateurs

commenceront, l'un après l'autre, à substituer dans l'usage au minéral en question un autre article satisfaisant plus ou moins convenablement les mêmes besoins. Il en est de même, en général, des produits agricoles et horticoles, partout où les besoins et les désirs des producteurs et des consommateurs peuvent se manifester librement de part et d'autre (1). Ici nous passons sous silence la monopolisation de certains articles de consommation de première nécessité ; nous nous en occuperons dans les derniers chapitres de ce tome.

Par rapport aux richesses de cette catégorie, plus encore qu'à celles de la précédente, la valeur d'usage influe ensuite sur tout exemplaire particulier ou sur toute quantité séparée ; elle hausse parfois la valeur d'échange des marchandises lorsqu'elles sont par exemple de qualité supérieure ou lorsqu'elles nous parviennent dans des conditions particulièrement favorables. Nous avons donné l'exemple des fraises vendues par une chaude après-midi d'été. La valeur d'usage fait baisser souvent dans des cas contraires la valeur d'échange au-dessous du niveau indiqué par le coût de la production.

Une autre catégorie de richesses dont nous devons faire une mention spéciale est celle des produits qui nous viennent de pays étrangers moins développés au point de vue social ; telles sont toutes les marchandises importées des colonies.

Il est évident que la valeur de production de ces marchandises reste toujours un élément essentiel pour la fixation de leur valeur de marché. Mais la difficulté est de désigner nettement, dans ce cas spécial, ce qu'il faut comprendre sous le nom de *valeur de production*. En effet, ces marchandises peuvent être créées dans des conditions de production très primitives lorsque, par exemple, la valeur de production se présente encore à nous comme simple valeur-de-travail : c'est le cas ordinaire aux Indes anglaises, en Chine et partiellement encore au Japon. Les marchandises peuvent même être pro-

(1) « Les frais de production déterminent le prix moyen d'une marchandise. » Cette proposition n'est vraie, cependant, qu'à condition que la valeur en usage ou l'utilité de la marchandise soit jugée au moins égale aux frais de sa production. » (Von Thünen, *loc. cit.*, t. II, § 13, trad. franç., p. 162.)

duites, sous le régime de l'esclavage plus ou moins dissimulé, par les forçats des colonies, les nègres, les coolies chinois des grandes plantations.

John Stuart Mill a proposé cette thèse que la valeur d'un article d'importation ne dépend pas de ce que coûte sa production dans le pays où on l'a produit, mais « du coût de l'article d'exportation dont le prix a servi à payer l'article importé » (1).

On voit que c'est tout autre chose que les frais de production de l'article en question lui-même. A maintes reprises on a objecté à Stuart Mill qu'en réalité il n'a pas exposé une loi unique, mais bien une double loi de la valeur, en nous donnant une théorie tout à fait spéciale pour ce qu'il a qualifié « les valeurs entre nations ».

Aussi s'est-on demandé à bon droit comment cette doctrine nous indiquera le point où l'une de ces deux lois cesse d'exercer son influence pour céder la place à l'autre (2).

Stuart Mill, lui-même, n'a pas été content de sa propre théorie ; dans la troisième édition de ses « Principes » il dit que sa doctrine de la valeur dans les échanges de nation à nation « bien que correcte en elle-même et dans les limites où elle est renfermée, ne donne pas encore une théorie complète de cette matière » (3).

Stuart Mill doit avoir senti que sa doctrine ricardienne de la valeur, reposant sur les frais de production, était défectueuse ; cette défectuosité lui est sans doute apparue en ce qui concerne la valeur des marchandises importées des pays

(1) John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, livre III, chap. xviii, § 1, trad. franç., tome II, p. 116.

(2) Voir par exemple la critique que Macleod fait sur la doctrine de Mill : « Pour bien examiner cette doctrine il y a une distinction à faire entre les cas, des places éloignées n'étant pas nécessairement des places étrangères, ni des places étrangères des places éloignées : Londres et Melbourne sont des places *éloignées*, mais non des places *étrangères* ; Lille et Gand sont des places *étrangères*, mais non des places *éloignées*.....

« Or, si cette doctrine est vraie, il faut qu'il y ait un point précis entre Southwark et Melbourne où la loi du Coût de la Production se transforme en celle de l'Offre et de la Demande. Où est ce point ? Est-il dans les baies de la Manche ? Est-il à l'Equateur ? Est-il au Cap de Bonne-Espérance ? (H. D. Macleod, *The Elements of Economics*, Londres, 1881, t. I, p. 110.

(3) *Loc. cit.*, livre III, ch. xviii, § 6, trad. franç., tome II, p. 132.

étrangers ; mais dans le cadre de sa théorie générale, il n'a pas su réparer ce qui manquait rationnellement à sa doctrine et l'interprétation qu'il a cherchée n'a pu que manifester plus clairement les défauts de l'ensemble.

En y regardant de près, nous verrons une fois encore que notre théorie générale de la valeur peut seule résoudre le problème soulevé par les marchandises en circulation dans le commerce international.

La valeur de production de ces marchandises, évidemment, se base en très grande partie, — la plus grande généralement, — sur le coût exigé par leur production dans le pays d'où elles sont exportées et selon le développement particulier des forces productives dans ce pays.

Quant au pays où les marchandises paraissent au marché, on ne saurait compter généralement avec le développement des forces productives dans ce dernier pays, que pour le travail et les frais occasionnés par le transport et la mise en vente de ces marchandises.

Nous pouvons même dire, d'une façon générale, que la possibilité de l'importation de semblables marchandises sur une grande échelle et les avantages que le commerce entre les nations a pu procurer de tout temps, reposent précisément sur le fait que les frais de production de ces marchandises à leur lieu d'origine sont relativement bas. Pour bien s'expliquer, par exemple, les frais de production modérés auxquels reviennent dans nos colonies des quantités colossales de marchandises de toutes sortes, on doit faire entrer en ligne de compte toute la violence et toute l'exploitation brutale à main armée dont, pendant tant de siècles, nos états colonisateurs se sont rendus coupables vis-à-vis des races moins civilisées des autres continents.

Bien que l'ensemble des frais de production et de circulation joue, pour cette catégorie de richesses, un rôle prédominant dans la fixation de leur valeur d'échange, cependant, dans la constitution de cette dernière, la valeur d'usage ne reste pas sans influence.

Les marchandises appartenant à cette catégorie, — telles que le café, le sucre, le thé, etc., — font ordinairement leur

apparition au marché à côté de marchandises de la même nature qui sont importées d'autres contrées du monde, — comme par exemple le café de Java à côté du café du Brésil. A côté d'elles se présentent aussi parfois des succédanés, produits dans nos pays modernes, comme la chicorée et le café artificiel à côté du véritable café. Toutes ces marchandises, naturellement, peuvent exiger des frais de production très différents.

Il peut arriver qu'une marchandise quelconque, appartenant à la catégorie que nous visons ici, pourvoie aux mêmes besoins et d'une façon aussi satisfaisante qu'une autre de la même nature ayant exigé des frais de production et de circulation beaucoup plus élevés ; la première marchandise aurait alors la même valeur d'usage que la dernière ; de même il peut arriver que la marchandise en question possède une plus grande valeur d'usage que certains produits succédanés. Dans le premier cas il est évident que cette marchandise devra obtenir au marché la même valeur d'échange,— toutes choses égales, — que la marchandise voisine avec laquelle elle rivalise, quoiqu'elle représente moins de valeur de production que cette dernière. Dans le second cas, elle pourra obtenir rationnellement une plus haute valeur d'échange que les produits succédanés inférieurs en qualité, bien qu'elle représente la même valeur de production que ces produits ou une valeur moindre.

Ces faits peuvent nous expliquer le rôle important que jouent dans la production et le commerce des marchandises étrangères certaines *influences politiques*, — telles que les droits de protection ou les conventions politiques entre différents états, — influences qui sont à même de restreindre, ou d'élargir le marché international de certaines marchandises.

En tous cas, nous avons ici sous les yeux une catégorie très spéciale de produits dont l'évaluation au marché ne se fait pas, comme l'a supposé Stuart Mill, d'après les frais de production et de circulation d'un autre article donné en échange. La valeur d'usage de ces produits collabore ici dans des proportions toutes particulières avec la valeur de produc-

tion à la constitution de leur valeur d'échange objective et à la fixation de leur prix définitif.

Enfin, une observation s'impose encore, de nature à mettre en évidence la complexité propre à la vie sociale. C'est que, communément, les produits dont la quantité ne saurait être augmentée arbitrairement et indéfiniment nous paraissent en nombre beaucoup plus limité qu'ils ne le sont en réalité.

Certains articles de consommation par exemple, dont l'élégance et le bon goût constituent une partie importante de leur valeur, — comme les articles de mode et de luxe, — appartiennent pour la plupart à ceux que l'on ne peut pas multiplier indéfiniment et à volonté.

Il est évident que la valeur d'un chapeau de dame façonné par une modiste ne correspond pas uniquement à la quantité de travail dépensé à la fabrication de cet objet, ou, si l'on veut, à son « coût de production ». Il se peut même qu'une exécution vive et légère, propre à donner à un article de mode une certaine « fraîcheur », s'accommode mal d'un travail long et appliqué. La modiste qui garnit en une demi-heure un chapeau élégant à l'aide d'un bout de ruban et de quelques fleurs, ferait diminuer peut-être la valeur de son œuvre en y dépensant plus de temps. Lorsque nous nous occuperons du travail « qualifié », nous aurons l'occasion de donner encore des exemples semblables. Pour le moment, nous avons voulu démontrer seulement ceci : on aurait grand tort, pour beaucoup d'articles d'un usage journalier, de considérer leur valeur objective comme exclusivement ou principalement déterminée par le « coût de leur production ». Nous avons donc voulu caractériser par un seul exemple l'importance que représente pour nombre de richesses la valeur d'usage.

Du reste, considérons encore les produits indiqués par nous comme les plus influencés dans leur valeur objective par le coût de leur production ; la tendance de leur valeur d'échange à coïncider avec le coût de leur production ne se réalise que partiellement et plutôt pour des périodes de production plus ou moins longues que pour chaque moment en particulier ; plutôt aussi pour la production totale d'une nation ou d'une contrée entière que pour chaque exemp

ou chaque quantité séparée des richesses. Nous avons vu les propriétés et qualités des marchandises ainsi que leur surabondance ou leur rareté relatives pousser incessamment leur valeur objective au-dessus ou au-dessous du niveau de leur coût de production. En outre, dans une analyse spéciale, la notion du « coût de production » se présentera à nous sous des formes très diverses.

Avant donc de pouvoir examiner la nature de la valeur d'échange elle-même, nous aurons à analyser premièrement la *valeur de production* des richesses, qui, pour la plus grande partie d'entre elles, est l'élément essentiel de la valeur d'échange.

L'examen des bases de la valeur objective dont nous nous sommes occupés ici était nécessaire pour mettre en évidence le grand principe, que la science économique n'a pas reconnu jusqu'à présent ou qu'elle n'a que vaguement senti sans jamais le développer clairement : la valeur d'échange des richesses se constitue généralement sous la double action de leur valeur d'usage et de leur valeur de production. L'examen de l'une et l'autre forme de valeur est indispensable si nous voulons comprendre les phénomènes objectifs de l'échange et il en résulte que nous ne saurions faire « abstraction » d'aucune de ces deux formes.

QUATRIÈME PARTIE

La valeur de Production.

CHAPITRE PREMIER

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

La valeur d'usage des biens se présentait à nous comme un rapport direct entre ces biens et la personne (ou les personnes) de leur consommateur, indépendamment des circonstances dans lesquelles ils ont été produits ; dans la valeur de production des richesses, au contraire, nous découvrons leur rapport à la personne du producteur, indépendamment du plaisir ou de l'avantage que ces richesses peuvent procurer dans la consommation.

La valeur d'usage des biens se manifeste dans le processus de la consommation, c'est-à-dire dans la dernière phase de leur existence, lorsqu'ils atteignent leur destination qui est de satisfaire nos besoins et nos désirs.

La valeur de production, au contraire, nous renvoie à la première phase de l'existence des produits à la période de leur naissance. Tandis que la valeur d'usage s'attache à la période

où les produits sont sortis du marché et ont quitté déjà la sphère de l'échange, leur valeur de production se détermine, d'autre part, dans la période qui précède leur apparition au marché, dans l'atelier, la fabrique, la mine ou le champ du laboureur.

Dans notre analyse de la valeur de production nous avons à faire une distinction essentielle entre la *valeur de production subjective ou personnelle* d'un article, et sa *valeur de production objective ou sociale*.

Nous retrouverons ces deux formes de valeur, aussi bien lorsque, — au commencement de nos recherches, — nous examinerons la *valeur de production* comme simple *valeur-de-travail*, que lorsque, ultérieurement, nous verrons dans les conditions plus compliquées du marché capitaliste le coût de travail se transformer en *dépenses de capital* ; dans les deux cas nous aurons à distinguer entre le *coût de production personnel* du producteur éventuel et le *coût de production social* qu'exige un objet suivant le développement social des forces productives dans une sphère déterminée de la production. L'écart entre les deux formes pourra s'exprimer souvent par une différence de valeur très sensible.

La grandeur du coût de production personnel dépend du travail personnel d'un producteur quelconque ainsi que des circonstances particulières dans lesquelles il était placé. L'influence que ce coût personnel exerce sur la valeur objective, influence que nous examinerons tout d'abord, se base sur la tendance du producteur à évaluer sa marchandise au marché d'après le travail dépensé personnellement par lui ou bien d'après ses dépenses effectives de capital. C'est là ce que « vaut » pour lui, personnellement, sa marchandise, et la tendance du producteur à mesurer la valeur de celle-ci d'après ses frais personnels effectifs agira même plus fortement au fur et à mesure que ces frais surpasseront davantage ce que nous avons appelé le coût de production social de la marchandise. Or, ce dernier se fonde sur la productivité sociale du travail et sur les changements continuels de celle-ci par rapport aux diverses catégories de produits.

Ce que nous venons de développer ici met suffisamment en

évidence les raisons qui nous font diviser les économistes en deux groupes en ce qui concerne la doctrine de la valeur-de-travail : les représentants de la *théorie subjectiviste* se fondent sur le travail éventuel du producteur particulier ; les partisans de la *théorie objectiviste* sur la productivité sociale du travail. Dans la science économique classique et moderne les deux théories sont parfois confondues en un système embrouillé, parfois aussi catégoriquement et nettement séparées. La première théorie nous renvoie à Adam Smith, la dernière à Ricardo. Toutes deux, les théories subjectiviste et objectiviste, seront exposées ici en passant, moins à cause de leur valeur historique comme théories de la valeur-de-travail, — ce qui pour notre analyse n'aurait qu'une importance secondaire, — que pour une autre raison d'une importance essentielle : c'est que les valeurs de production subjective et objective ont droit, l'une et l'autre, à être comptées comme des facteurs de la valeur d'échange objective. En somme, suivant la nature d'une richesse ou la situation momentanée du marché, l'une et l'autre espèce de coût de production pourra se réaliser dans la valeur objective et les prix du marché.

CHAPITRE II

LA VALEUR-DE-TRAVAIL SUBJECTIVE

Adam Smith croyait trouver dans le travail « la mesure réelle » (*the real measure*) de la valeur d'échange.

« Le *prix réel* de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir. Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l'a acquise et qui cherche à en disposer ou à l'échanger pour quelque autre objet, c'est la peine et l'embarras que la possession de cette chose peut lui épargner et qu'elle lui permet d'imposer à d'autres personnes (1). »

Avec cette définition, nous nous trouvons entièrement dans le domaine de la valeur-de-travail subjective. Il est vrai que Smith lui-même est encore confus dans l'exposition de sa théorie et que, quelques lignes seulement avant la phrase que nous venons de citer, il part d'un tout autre point de vue : la valeur d'une denrée quelconque ne serait pas déterminée par le travail du producteur, mais par la « quantité de travail que cette denrée le met [le possesseur] en état d'acheter ou de commander ».

Ricardo reproche à Smith l'ambiguité de sa doctrine et remarque qu'après avoir défini « avec tant de précision » la source primitive de toute la valeur d'échange il crée lui-même

(1) Adam Smith, *Wealth of Nations*, livre I, ch. v, trad. Garnier, édition de 1881, t. I, p. 35.

une autre mesure de la valeur : « Tantôt, écrit Ricardo, il dit que c'est la valeur du blé, et tantôt il assure que c'est celle du travail ; non pas du travail dépensé dans la production d'une chose, mais de celui que cette chose peut acheter ; — comme si c'étaient là deux expressions équivalentes »... (1).

La théorie de la valeur de Smith, en effet, nous montre un manque de précision et des contradictions évidentes. On s'explique ces contradictions par le seul fait que Smith ayant d'abord considéré la valeur comme « mesurée » par le travail que coûte la production des richesses, voyait cependant s'échanger les marchandises à des prix qui, souvent, ne correspondaient pas à leur coût de travail. Il n'est point parvenu à découvrir que la valeur des marchandises telle qu'elle se manifeste dans l'échange (leur *valeur d'échange* comme il l'a définie déjà) et leur valeur telle qu'elle est donnée aux richesses par leur production (leur *valeur de production* selon notre expression), sont deux formes différentes de la valeur. Jusqu'à présent, toutes les écoles des économistes représentant la théorie de la valeur-de-travail, depuis le successeur immédiat de Smith (Ricardo, complétant et corrigeant la théorie du maître) jusqu'à Rodbertus et Karl Marx ont fait, à la suite de Smith, la confusion que nous venons d'exposer.

Cependant, Smith nous avait bien indiqué déjà le chemin à suivre pour procéder à l'analyse de la valeur de production considérée comme l'élément essentiel de la valeur d'échange. Le travail dépensé par un producteur quelconque, A, à la production d'une richesse, pourra être la base sur laquelle ce producteur fixera le prix, lorsqu'il désirera échanger la marchandise produite par lui contre d'autres. Mais il faut se demander ensuite, si ce coût de production personnel pourra entièrement se réaliser au marché dans le prix définitif du produit. Cela ne dépend pas exclusivement du calcul du producteur, mais aussi de l'acheteur. Le consommateur futur du produit, généralement, rencontrera, au marché, d'autres producteurs

(1) Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. I, sect. I, trad. franç., p. 5.

que A, de même que A pourra y rencontrer d'autres personnes qui se présentent comme aspirants-acheteurs de son produit.

C'est là le *retournement* des évaluations subjectives des denrées faites par les aspirants vendeurs et acheteurs en rapports objectifs et coercitifs de production et d'échange dont nous avons déjà parlé dans un chapitre précédent et qui est un trait vraiment caractéristique du marché moderne.

Au fur et à mesure que ces rapports objectifs et coercitifs peuvent moins influer sur la valeur d'échange, c'est-à-dire à mesure que les rapports de production et de consommation sont basés davantage sur l'échange primitif entre vendeurs et acheteurs isolés, le coût individuel de la production d'un producteur particulier pourra s'exercer d'une manière plus complète. Il en résulte que la théorie subjectiviste de la valeur-de-travail nous ramène directement, — lorsqu'on la considère comme théorie générale de l'échange, — à la période précapitaliste de la production et de la distribution des richesses. Cette période se caractérise par la nature simple des transactions qui se font entre les petits producteurs isolés, transactions ne portant nullement encore le caractère compliqué que nous présentent la vie sociale actuelle et le marché mondial moderne.

Tout bien considéré, c'est même la théorie de la valeur-de-travail, dans toute son étendue, qui nous ramène à cette période historique de la civilisation, aussi bien la théorie objectiviste que la théorie subjectiviste. Historiquement cette dernière précède la première pour certaines catégories de richesses. Voilà tout. Cela se manifestera plus clairement encore à nos yeux lorsque nous verrons plus tard que, en ce qui concerne la très grande masse des marchandises principales sur le marché mondial, le *coût de travail* se transforme pour le capitaliste moderne en dépenses de capital.

Les théories objectivistes de Ricardo et de Marx sur la valeur-de-travail, — telles qu'elles sont développées par ce dernier dans le premier tome de son *Capital*, — nous ramènent, aussi bien que la théorie subjectiviste, à des rapports précapitalistes de production et de distribution, conditions

dans lesquelles la valeur de production de la plus grande partie des richesses correspondait généralement au travail socialement nécessaire qu'elles représentaient. Lorsqu'on nous donne ces rapports (Marx particulièrement) comme coïncidant pourtant avec la grande industrie moderne, le commerce mondial et l'agriculture exercée industriellement, on commet un anachronisme dont le sens nous apparaîtra plus clairement dans le courant de ce chapitre.

Dans notre vie sociale moderne, la théorie de la valeur-de-travail, même dans son plus haut développement, ne nous paraîtra applicable qu'à des catégories particulières de richesses et pour des contrées spéciales du monde et, généralement, en dehors de la sphère du marché moderne.

Nous devons examiner ici la signification historique de la théorie de la valeur-de-travail comme théorie générale de l'échange. Cela nous mettra à même de faire disparaître quelques erreurs et d'indiquer certaines conceptions fausses qui, jusqu'à nos jours, n'ont causé que trop d'embarras et de confusion dans la science économique.

Adam Smith, — qui, grâce à l'influence prépondérante qu'il a exercée sur les économistes venus après lui, est à considérer comme le vrai fondateur de la théorie moderne de la valeur-de-travail, — nous renvoie pour la pure application de sa doctrine du travail considéré comme créateur et « mesure réelle » de la valeur, aux temps primitifs, précédant l'accumulation des richesses et l'appropriation du sol.

« Dans ce premier état informe de la société, dit Smith, qui précède l'accumulation des capitaux et l'appropriation du sol, la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, est, à ce qu'il semble, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange. Par exemple, chez un peuple de chasseurs, s'il en coûte habituellement deux fois plus de peine pour tuer un castor que pour tuer un daim, naturellement un castor s'échangera contre deux daims ou vaudra deux daims. Il est naturel que ce qui est ordinairement le produit de deux jours ou de deux heures de travail, vaille le double de ce qui est ordinaire-

ment le produit d'un jour ou d'une heure de travail (1 . »

Plus catégoriquement, pourtant, que par Smith, cette doctrine est préconisée par Ricardo. En se référant à Smith, mais se prononçant plus nettement que celui-ci, Ricardo croyait de même que, dans « cet état primitif des sociétés », la valeur d'échange des marchandises dépendait presque exclusivement de leur valeur-de-travail et était proportionnelle au travail employé à leur production immédiate et à la fabrication des instruments nécessaires (2).

L'école marxiste comprend, encore de nos jours, la valeur des richesses d'une manière qui correspond entièrement sur ce point à la conception classique que nous venons d'exposer.

Dans le troisième tome du *Capital* nous apprenons que pour Karl Marx « la loi de la valeur » (c'est-à-dire pour lui la loi de la *valeur-de-travail*) constitue encore dans la société moderne « la cause cachée » (*die verborgne Ursache*) et la « régulation secrète » (*die geheime Regulirung*) des prix de marché exerçant leur influence à l'insu des vendeurs et des acheteurs (3).

Nous apprenons en même temps que, d'après lui, la valeur-de-travail à, jusqu'à la naissance du capitalisme, c'est-à-dire pour l'Europe occidentale jusqu'au XVe siècle environ, régné à la surface de la vie sociale, réglant immédiatement l'échange des marchandises :

« Sans parler de la soumission des prix et du mouvement des prix à la loi de la valeur, il est donc conforme à la réalité de considérer les valeurs des marchandises non seulement *théoriquement* mais aussi *historiquement*, comme l'antécédent des prix de production. Cela est vrai pour les cas *où les moyens de production appartiennent à l'ouvrier*, et cela se trouve dans le monde ancien comme dans le monde moderne,

(1) Adam Smith, *loc. cit.*, livre I, ch. VI, trad. franç., tome I, p. 59.

(2) Voir Ricardo, *loc, cit.*, ch. I, section III, trad. franç , p. 12.

(3) Voir *Das Kapital*, tome III, deuxième partie, chap. L, texte orig. pp. 405 et 404. Cf. *loc. cit.*, chap. II, p. 417 ; ensuite tome III, première partie, texte orig. pp. 156 et 188 Cette fois encore nous ne pouvons pas renvoyer le lecteur à la traduction française parce que la plupart de ces passages ont trop perdu par la traduction.

chez le paysan cultivant lui-même et possédant son fonds, et chez l'artisan. Cela s'accorde avec l'opinion que nous avons exprimée autrefois, c'est-à-dire que le développement des produits en marchandises résulte de l'échange entre différentes communautés, non de l'échange entre différents membres d'une seule et même communauté. Cela s'applique à l'état primitif comme aux états postérieurs, fondés sur l'esclavage et le servage, et à l'organisation corporative, tant que les moyens de production fixés dans chaque branche de production ne sont pas facilement transportables d'une sphère dans l'autre et que les différentes sphères se comportent ensemble comme des pays étrangers ou des communautés communistes (1). »

Fr. Engels, l'ami de Marx et l'éditeur des parties posthumes de l'œuvre du maître, prétend que si Marx avait pu parvenir à travailler encore le troisième tome du *Capital*, il aurait sans doute beaucoup développé ce passage. D'accord avec l'esprit de Marx, Engels a tâché de nous convaincre, dans un article paru dans la revue *Die neue Zeit*, de ce que la théorie de la valeur-de-travail *est générale* « autant, toutefois, que le sont des lois économiques », pour *toute la période de la production simple des marchandises*, c'est-à-dire « jusqu'au moment où celle-ci subit une modification par l'apparition de la forme de production capitaliste ». Il dit encore : « La loi de la valeur de Marx a donc, économiquement, une valeur pour un espace de temps qui s'étend du commencement de l'échange transformant les produits en marchandises au XV^e^ siècle de notre ère. Mais l'échange des marchandises date d'une époque qui remonte, en Egypte, au moins à trois mille cinq cents ans, peut-être cinq mille, à Babylone à quatre mille, peut-être six mille ans avant notre ère. La loi de la valeur a donc régné pendant une période de cinq à sept milliers d'années. » (2)

(1) Marx, *loc. cit.*, tome III, première partie, texte original, p. 156 ; — trad. franç., pp. 187-188. La traduction employée ici n'est pas celle du volume des œuvres de Marx, mais celle qui se trouve dans le *Devenir social* (novembre 1895, pp. 716-717) et qui est beaucoup plus correcte.

(2) *Die neue Zeit*, 1895-1896, n^os^ 1 et 2. — Cet article a été traduit

Ainsi ceux qui nous représentent le mieux la doctrine de la valeur-de-travail reconnaissent que cette doctrine n'est plus applicable, *dans un sens direct*, aux conditions de production et de distribution du capitalisme moderne ; ils reconnaissent tout au moins que la doctrine de la valeur-de-travail ne saurait être considérée comme indiquant les règles suivant lesquelles les marchandises s'échangent réellement en équivalents sur le marché actuel. Tout d'abord nous aurons maintenant à exposer de notre côté que cette théorie n'a pas plus de raison d'être pour la période historique d'une civilisation communiste primitive, ni pour les siècles pendant lesquels le travail d'esclaves, s'adaptant à la production pour le seul usage domestique, était la base réelle de la société humaine.

Dans « ce premier état informe de la société » auquel nous renvoient Smith et Ricardo, dans « l'état primitif » que vise Marx, sous l'ancienne civilisation d'Egypte ou de Babylone dont nous parle Engels, *l'échange ne pouvait pas se fonder rationnellement et en règle générale sur la valeur-de-travail des richesses* pour la simple raison que la production des richesses dans un but d'échange n'était pas encore le mode général de la production. Si, exceptionnellement, dans cette période de civilisation, les producteurs, — communautés entières ou membres de communautés, — entraient en relations pour des échanges (par exemple pour remplacer un excédent d'articles fabriqués en trop grande abondance pour leur propre usage par des articles qui leur faisaient défaut), l'échange s'opérait encore dans des conditions sociales autres que celles qui vont caractériser le marché d'une époque durant laquelle les denrées sont spécialement produites pour l'échange.

Comme l'observe Stuart Mill, c'est seulement « à une époque comparativement récente » que la concurrence est devenue, dans une proportion considérable, le principe régulateur des contrats : « Plus nous nous reportons à des époques reculées de l'histoire, plus nous voyons toutes les transactions

dans le *Devenir social* (novembre 1895), sous le titre : « Complément et supplément au III[e] livre du *Capital* ».

et tous les engagements placés sous l'influence de coutumes fixes » (1). Même de nos jours et dans l'Europe moderne, nous voyons souvent la coutume l'emporter sur la concurrence dans les transactions entre les hommes. La coutume nous représente un ensemble d'influences sociales et historiques, qui se fondent sur d'anciennes conditions de vie générales ou locales.

Parmi les peuples de civilisation primitive, même lorsqu'il y a lieu de parler de transactions entre les communautés ou les individus, l'échange ne s'opérait pas sans doute en prenant pour base le travail humain incorporé dans les richesses échangées. De même, à l'heure qu'il est, parmi les nègres d'Afrique, l'ivoire et les fourrures des indigènes ne s'échangent pas contre les étoffes de coton, le genièvre ou les colliers en verre des marchands européens sur la base de la valeur de travail que représentent toutes ces marchandises.

Si la science économique était toujours comprise, plus qu'elle ne l'a été jusqu'à présent, comme une subdivision de la science sociologique générale (les économistes envisageant sérieusement les rapports intimes qui lient leur science spéciale aux sciences sœurs) de telles conséquences historiquement fausses, issues d'une économie abstraite et métaphysique, n'auraient pas pu si facilement trouver place dans la science.

Les récentes recherches scientifiques sur la vie, les mœurs et les coutumes de tribus vivant dans des conditions primitives en chasseurs, pêcheurs ou bergers, n'ont pu que nous fortifier dans l'opinion suivante établie, du reste, depuis longtemps par la science que, dans la période de la lutte primitive de l'homme contre les éléments naturels, il n'y a pas de travail régulier et systématiquement mesuré. Le hasard de la chasse, la faveur ou la disgrâce de la nature et de ses forces inconnues, la lutte contre les maladies des hommes et des bestiaux, voilà quelques-uns des facteurs les plus décisifs pour le bien-être des peuples primitifs. Comment pourrait-on parler, sous cette forme de civilisation, d'un travail métho-

(1) Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, livre II, ch. IV, § 2, trad. franç., tome I, p. 273.

diquement mesuré, puisque dans cette période il n'existe pas même de rapport fixe entre le travail et son produit, ce rapport commençant seulement après de longs siècles à s'établir peu à peu avec le progrès de la civilisation ?

Non seulement c'est une hypothèse absolument fausse de Smith et de Ricardo de prétendre que, parmi les primitifs, la peine exigée pour tuer un castor ou un daim devrait s'exprimer en heures de travail, mais celle que propose l'école marxiste pour expliquer l'échange dans les siècles de civilisation primitive est aussi insoutenable que l'autre, puisqu'elle suppose toujours que l'échange dans ces siècles est dominé par la valeur-de-travail.

Ce qui se manifeste en premier lieu dans l'échange entre les communautés primitives, ce sont les besoins immédiats des groupes échangistes. Lorsque les familles communistes primitives cèdent le surplus d'une catégorie quelconque de richesses possédées par elles en abondance, pour suppléer ainsi à leur manque d'autres richesses, c'est plutôt la *valeur d'usage* immédiate que la *valeur-de-travail* qui dirige l'échange.

Cette vérité nous saute encore aux yeux à chaque marché conclu chez des peuples primitifs, comme par exemple chez les tribus nègres dont nous parlions tout à l'heure. Le principe général est que l'échange se présente ici comme *un échange de valeurs d'usage*, — valeurs sur l'importance desquelles les besoins et la disette immédiats exercent une influence prépondérante dans les temps primitifs. Ce principe s'applique également à la société antique fondée sur le travail d'esclaves et aux communautés communistes primitives.

Ainsi d'un côté, dans la civilisation capitaliste moderne, la théorie de la valeur-de-travail a perdu toute sa validité, parce que le coût capitaliste des marchandises ne s'évalue pas en heures de travail, mais en dépenses de capital,— fait qui s'élucidera encore amplement dans les chapitres suivants; et d'autre part, pour les premiers siècles de la civilisation humaine, cette théorie n'est pas plus applicable, parce qu'alors le travail ne se présente pas comme créateur de la valeur avec un caractère assez fixe et assez prépondérant pour

qu'il puisse être considéré comme dominant la production.

La théorie de la valeur-de-travail, comme théorie générale de l'échange, nous renvoie donc à une forme de civilisation où les rapports entre le travail et son produit ont obtenu déjà une forme fixe lui permettant de servir de base aux échanges et où ensuite, la division du travail est assez développée pour que la production de marchandises en vue du marché puisse être considérée comme la forme universelle ou, du moins, prédominante, de la production. De l'autre côté il est nécessaire que le coût de production se présente encore généralement à nous comme simple coût de travail et pas encore comme dépense de capital.

La théorie de la valeur-de-travail, comme théorie générale de l'échange, est ainsi bornée à une période où les transactions simples et constantes s'exécutent dans des rapports de production stationnaires qui reposent sur le travail de l'artisan. Dans cette période appelée historiquement pour l'Europe le Moyen Age, le producteur pouvait baser immédiatement la valeur de ses produits et son propre revenu sur le travail et la peine dépensés. Le nombre des métiers séparés pendant cette période de civilisation était encore relativement restreint; l'exécution des travaux était simple et l'on pouvait supposer que le travail et la peine du producteur pouvaient être pleinement et dûment appréciés par ses co-producteurs dans d'autres domaines de la production.

Une réflexion s'impose : pour déterminer le caractère exact de la période de civilisation dont il est ici question, on dit souvent (et c'est ainsi que s'exprime l'école marxiste) que pendant cette période, « les moyens de production appartiennent à l'ouvrier ». Cette détermination, cependant, s'accorde aussi peu avec la vérité qu'elle est théoriquement sans valeur. « L'ouvrier » était probablement aussi peu possesseur de ses moyens de production au Moyen Age, qu'il ne l'est aujourd'hui sous le régime du capitalisme moderne, ou qu'il ne l'était au temps de l'esclavage antique. Pour prétendre le contraire, on devrait non seulement se figurer que les valets de ferme dans l'agriculture médiévale, exercée en règle générale patriarcalement, étaient en posses-

sion du sol et de leurs instruments de travail, mais on devrait encore admettre que le compagnon de métier était en possession de l'atelier et de la boutique de son maître, des matières premières et d'un outillage complet. Si nous ne voulons donc pas, comme le fait Marx, limiter la société médiévale au petit paysan indépendant et au maître-artisan dans les villes, nous ne pourrons pas maintenir la détermination dont il est question ici. Cette détermination, du reste, a d'autant moins d'importance que, pour connaître l'époque où régnait la valeur-de-travail, nous n'avons besoin de vérifier qu'une seule condition : que les divers articles de consommation se rencontrent de prime abord au marché, comme des *produits de travail* ; or, cette condition, on la doit considérer comme étant séparée de la question de savoir entre quelles mains se trouvent appropriés le sol, les matières premières et les instruments de travail.

Dans la petite commune rurale du Moyen Age chaque paysan, sans doute, était au courant de la valeur-de-travail des produits agricoles de ses collègues de métier, comme il savait de même estimer le travail des quelques rares artisans de son entourage. « Le forgeron, le charron du village, comme le dit Engels, travaillaient sous ses yeux, de même que le tailleur et le cordonnier, qui, dans ma jeunesse, allaient chez nos paysans des bords du Rhin, de maison en maison et transformaient en vêtements et chaussures les matières premières apprêtées par les paysans (1). »

Le petit paysan du Moyen Age était de même capable de juger en connaissance de cause les produits de ses voisins lorsqu'il allait vendre dans la ville voisine les fruits de la terre moissonnés par lui et par sa famille,— ce mot pris dans un sens large, — pour y acheter des produits manufacturés dans la ville. Aussi bien que de la valeur-de-travail de ses propres produits, il pouvait encore juger suffisamment de

(1) Voir l'article d'Engels déjà cité. Nous acceptons pleinement l'exposition qu'il a donnée des conditions de travail qui régnaient dans les communes du Moyen Age, comme nous acceptons l'esquisse excellente qu'il a tracée des origines du *taux de profit*, d'abord appliqué au capital commercial et ensuite au capital industriel.

celle des produits de l'artisan de la ville. A cette époque, du reste, la différence entre la ville et la campagne était moindre que dans les siècles ultérieurs.

Si l'on suppose qu'à un moment donné, pendant cette période de civilisation, x hectolitres de blé pouvaient être considérés comme ayant la même valeur-de-travail qu'un porc ou que y bêches, la surabondance ou bien la rareté de toutes ces espèces d'articles de consommation pouvait bien influer sur la valeur d'échange de chacun de ces produits (phénomène que nous envisagerons tout à l'heure), mais il est évident que la valeur-de-travail pouvait constituer néanmoins la base des transactions. De même que les producteurs n'auraient pas échangé volontairement, dans leur ville ou leur village, ce qu'ils estimaient être le produit de deux journées entières de travail contre ce qui leur semblait ne représenter que le produit d'une seule journée, — les paysans et les artisans-villageois ne l'auraient pas fait davantage par rapport à leurs produits réciproques : ils ne l'auraient pas fait du moins tant qu'ils auraient pu se former un jugement sur le travail dans les sphères en question de la production.

La tendance de la valeur d'échange et des prix de marché à coïncider, dans ces conditions, avec la valeur-de-travail des produits est ici évidente.

Il est non moins évident que la valeur-de-travail de certains articles, comme le blé, le bétail, ainsi que certains autres fabriqués ailleurs que dans le voisinage immédiat (l'or et l'argent par exemple), articles de consommation pour lesquels le coût de travail ne se mesurait pas si facilement à la surface de la vie sociale, ne pouvait s'établir que par de longues expériences et plutôt par le tâtonnement d'après les résultats pratiques que par des calculs théoriques (1). Notons, cependant, que dans la campagne et pour toutes les branches de l'agriculture plus que pour le travail réglementé des artisans urbains, la valeur d'usage des produits devait rester

(1) Voir quelques observations faites à ce sujet par Engels dans l'article déjà cité.

un facteur essentiellement important à côté de la valeur de travail représentée par eux. Aussi les transactions y étaient-elles, plus que dans les villes, régies par ces coutumes dont nous parle John Stuart Mill, coutumes féodales qui se conservèrent encore pendant plusieurs siècles.

Si, pendant cette période précapitaliste, le petit maître-artisan pouvait commander le travail d'un nombre restreint de compagnons et d'apprentis, la circonstance pourtant que dans la ville, il avait à *vivre selon son état de maître* et qu'il lui fallait donc tirer tout l'avantage possible du travail de ses ouvriers, le forçait à faire des efforts pour vendre ses produits à leur valeur-de-travail entière. Ce n'est qu'en agissant ainsi qu'il pouvait se maintenir dans son état plus ou moins privilégié. Du reste, sa conduite lui était facilitée par cette circonstance que le nombre de ses concurrents était restreint, et que, d'autre part, les statuts corporatifs et municipaux étaient rédigés en vue de l'aider.

Il faut examiner de près ces statuts, que l'on trouve partout dans les villes du Moyen Age ; ils nous prouvent que, même à cette période historique intermédiaire, la règle de la valeur-de-travail ne pouvait pas régner librement.

Le nivellement général des prix sur la base de la valeur-de-travail des marchandises était fortement et sans cesse gêné : dans le métier de l'artisan villageois, par les monopoles des corporations et les statuts et règlements dont nous faisions mention ; dans les professions agricoles, par les rapports féodaux de la production et la servitude plus ou moins complète qui existait encore parmi les campagnards.

Pour que le nivellement des prix des denrées à la mesure de la valeur-de-travail qu'elles représentaient eût pu s'accomplir naturellement, il aurait fallu une liberté et une indépendance de l'échange, qui, dans les villes comme dans la campagne, auraient contrasté essentiellement avec la vie sociale du Moyen Age.

Partout où disparaissaient les rapports féodaux et la production pour le seul usage domestique au point que l'échange libre aurait pu naître entre producteurs indépendants, le travail, dans les différents métiers, commençait à être réglé

peu à peu et jusqu'aux derniers détails, de sorte que la production et le commerce étaient ainsi entièrement placés sous le contrôle immédiat de l'administration locale.

M. A. de Calonne nous décrit, comme il suit, les conditions de la production, au XIII^e^ siècle, dans deux des plus puissants métiers de la ville d'Amiens, organisés, du reste, comme tous les autres dans les villes médiévales : « Rien de plus instructif que la lecture des statuts des tisserands et pareurs de drap. Avec quelle minutie les moindres détails de la main-d'œuvre sont réglés. Quelles précautions dans le choix de la matière première et dans la teinture des étoffes. A quelle active surveillance sont soumises les pièces qui sortent de l'atelier, avant d'être marquées, par les eswars de la corporation, du sceau qui en garantira l'aunage et la qualité...

« ... Il en ressort avec non moins d'évidence qu'un ouvrier tisserand ou waidier, parvenu à la maîtrise, ne pouvait s'élever à la fortune ni par le moyen d'une production plus rapide, ni en ajoutant au gain journalier réalisé dans l'atelier, des bénéfices tirés d'un négoce quelconque, ni en multipliant les heures de travail, puisqu'il lui était interdit d'ouvrer après le coucher du soleil, ni en unissant ses efforts à ceux d'un compagnon, ni en inventant une méthode perfectionnée (1). »

Quant au commerce, nous donnerons comme exemple des règlements des prix de certains articles de consommation générale, ce qui se passait dans deux grandes villes du nord de l'Europe, Amiens et Utrecht :

« La taxe officielle (à Amiens) telle qu'elle résulte d'épreuves consciencieuses, sans cesse renouvelées sous les yeux de deux magistrats, est la base de tous les règlements qui concernent l'alimentation. L'échevinage calcule le bénéfice raisonnable et amplement rémunérateur que le fournisseur a le droit d'exiger, et il décide que le pain du riche

(1 A. DE CALONNE, *Histoire de la ville d'Amiens*, Amiens, 1900, tome I, pp. 206 et 212. L'auteur donne dans les notes de son livre les articles de ces statuts prohibitifs.

et le pain du pauvre, que la viande seront vendus tel ou tel prix. Le gibier et la volaille n'échappent pas à la taxe (1). »

Le « ridinghe » (fixation des prix) du pain déterminait les prix du pain dans la ville d'Utrecht jusqu'aux moindres détails selon les prix éventuels du froment, du seigle et de l'orge.

1. « Quand le froment se vend à IV escalins, le pain d'un penninc (pièce monnayée) pèsera XIV 1/2 vierdonc. Quand il se vend à IV 1/2 esc., le pain d'un penninc XIII vierdonc... Quand il se vend à X esc., le pain d'un penninc VI vierdonc et I loet.

2. « Quand le seigle se vend à III esc., le pain d'un penninc XXXV vierdonc... Quand il se vend à X esc., le pain d'un penninc pèsera XII vierdonc.

3. « Le pain d'orge pèsera comme le pain de seigle (2). »

Bien que les prix de marché montrent, durant le Moyen Age, une tendance remarquable à s'établir suivant la valeur-de-travail des marchandises et que cette tendance se retrouve au fond de tous les phénomènes économiques de ce temps, et qu'elle se manifeste dans les documents officiels dont nous venons de parler, elle est en même temps entravée partiellement et continuellement par d'autres influences. Pendant cette période de la production précapitaliste, la valeur-de-travail était un premier élément de la détermination des prix, mais non pas le seul, et les prix variaient suivant les circonstances, — en sorte que, pas plus alors que durant l'ère capitaliste, la *valeur de production* et la *valeur d'échange* ne sauraient jamais être identifiées complètement ; elles se présentent à nous comme deux formes différentes de la valeur que nous ne saurions trop soigneusement séparer. Pendant toute la période du

(1) A. DE CALONNE, *loc. cit.*, pp. 336-337. Cf. les prescriptions spéciales concernant le pain (ordonnance d'août 1426), — la viande (19 janvier 1421), — le gibier et la volaille (1464).

(2) Dr S. MULLER, archiviste d'Utrecht, *De middeleeuwsche rechtsbronnen der stad Utrecht.* (Sources du droit de la ville d'Utrecht au Moyen Age), La Haye, 1883, tome I, p. 31.

Moyen Age nous voyons le magistrat, dans les différentes villes, veiller scrupuleusement à ce que les accapareurs ne gardent pas secrètement les marchandises, — comme cela arrivait fréquemment pour les vivres, — jusqu'à ce que la détresse, menaçant de se transformer en famine, eût suffisamment fait hausser les prix.

Les magistrats prenaient parfois des mesures draconiennes contre ces opérations. Tantôt l'échevinage d'une ville ordonnait que chaque père de famille disposant d'une fortune déterminée possédât chez lui, à certains jours de l'année, une quantité fixée de froment ; tantôt il défendait qu'on vendît dans l'intérieur des maisons les blés apportés en ville. Mais avant tout, il s'occupait de maintenir, par les procédés que nous connaissons, les prix des aliments essentiels. Dans la ville de Leyde, au XIV^e^ siècle, les blés devaient être étalés dans la rue ; le prix fixé au marché du samedi restait en vigueur pour toute la semaine suivante ; quiconque exportait ses blés un autre jour de la semaine pour obtenir le samedi suivant un prix plus élevé, encourait la confiscation de sa marchandise ; la vente des blés à terme était défendue pour une durée plus longue que six semaines (1).

La fixation des prix, particulièrement des aliments de première nécessité, n'avait pas pour but, naturellement, d'incommoder le commerce, mais seulement d'éviter la famine dans un temps où les moyens primitifs de transport et de communication en augmentaient beaucoup le danger.

Mais, comme nous le disions, ces règlements des magistrats médiévaux concernant l'alimentation nous prouvent suffisamment qu'au marché du Moyen Age, comme à celui du XX^e^ siècle, la valeur d'échange et les prix des denrées ne correspondaient pas directement à leur valeur de production, — ce qui, du reste, aurait été moins possible encore à cette époque que dans nos temps modernes, où, par le développement du commerce national et international, l'offre totale et la demande totale et effective de toutes sortes d'articles de con-

(1) Voir Dr P.-J. Blok, *Een hollandsche stad in de middeleeuwen* (Une ville hollandaise au Moyen Age), *Histoire de la ville de Leyde*, pp. 320-321.

sommation s'égalisent beaucoup plus facilement et beaucoup plus vite qu'autrefois.

A cette époque, plus encore que dans nos temps modernes, la surabondance (ou inversement la rareté) des denrées pouvait essentiellement influer sur leur valeur d'échange et avec cela sur l'expression en monnaie de cette valeur, en les poussant toutes deux au-dessous ou au-dessus du niveau indiqué par le coût de la production des denrées. Les magistrats du Moyen Age pouvaient veiller à ce que les fluctuations du marché ne menassent pas à la famine directe ; mais ils ne pouvaient pas empêcher ce phénomène social de se produire, ni l'enserrer suffisamment dans leurs règlements.

Est-ce la valeur-de-travail individuelle qui, au Moyen Age, se manifestait à la surface des transactions entre acheteurs et vendeurs ? Cela dépendait déjà, à cette époque-là, des métiers eux-mêmes.

La valeur-de-travail, assurément, était valeur-de-travail individuelle partout où il n'y avait pas, à proprement parler, de concurrence entre les producteurs d'une même espèce de produits. Dans le cas contraire, cependant, il commençait déjà à se former au Moyen Age une valeur-de-travail sociale pour certaines catégories spéciales d'articles, valeur basée sur la productivité sociale du travail dans le métier particulier et que l'on commençait naturellement à considérer comme la valeur-de-travail « normale » de l'article en question.

Le maréchal-ferrant, le charpentier-charron, le cordonnier ou le tailleur du village ne pouvaient que compter le propre travail personnel en réparant les instruments aratoires des paysans ou en raccommodant leurs souliers et leurs vêtements.

Pour l'ouvrage neuf, il en était déjà autrement, puisque le paysan du Moyen Age pouvait déjà compter à son époque avec les prix auxquels ses produits se vendaient dans la ville voisine ; ces prix ne pouvaient pas se niveler librement, il est vrai, par suite des monopoles des corporations et des règlements des autorités communales ; mais ils se fondaient déjà sur une valeur-de-travail plus générale, correspondant plus ou moins à la productivité sociale du travail et posant des

limites déterminées aux prétentions personnelles des producteurs particuliers.

Cependant, en maintes occasions dans nos temps modernes, la valeur-de-travail, et même la valeur-de-travail individuelle, reste encore la base réelle de la valeur d'échange et des prix de marché. Cela arrive dans certains métiers, soit localement (dans les contrées isolées d'un pays), soit généralement (pour des branches spéciales de métier), quand des conditions précapitalistes ont continué à se maintenir dans la production.

Même de nos jours, le forgeron, le savetier, le tailleur, le charron ou le peintre du village comptent encore le produit de leur travail d'après l'entière valeur-de-travail personnelle que celui-ci leur représente. Normalement, c'est cette même valeur personnelle qui se réalisera dans les prix. En raison des conditions de vie modestes et des communications primitives de la campagne (où les conditions sociales nous rappellent souvent l'ancienne production des articles pour l'usage domestique d'un cercle restreint de familles) ces prix resteront communément beaucoup au-dessous de ceux des articles pareils fabriqués dans les villes ; aussi ces derniers n'auront-ils que très exceptionnellement à modérer les premiers. D'autre part, il est très exceptionnel aussi que les prix de marché des articles d'industrie fabriqués dans les villes puissent élever à un niveau urbain les prix d'articles similaires confectionnés en pleine campagne.

Il faut observer ici qu'on aurait tort de se figurer le domaine où règne cette production précapitaliste comme trop restreint ; la valeur-de-travail personnelle attribuée à leurs articles par les producteurs particuliers éventuels gouverne plus de métiers et dans chacun d'eux une étendue plus grande que ne peuvent le soupçonner peut-être ceux qui vivent dans quelque centre d'industrie et sont habitués à des communications faciles.

Généralement, dans une ville de province, le petit patron, maître dans son métier particulier et travaillant avec un nombre restreint d'ouvriers, évalue encore le travail que lui ou ses ouvriers ont dépensé à un article quelconque comme

la valeur réelle ajoutée par eux à l'article en question. Communément c'est cette valeur qui se réalisera encore dans les prix qu'il fixe. Que, sous forme de salaire, il ne rembourse, lui-même, à ses ouvriers *qu'une partie du produit de leur travail*, cela ne l'empêchera pas, ordinairement, de désirer réaliser dans les prix chaque heure de travail que ses ouvriers ont dépensé, dans son service, à la production.

Même dans les centres de production capitaliste et de commerce moderne, il reste toujours des métiers entiers existant, pour ainsi dire, cachés derrière les grandes industries modernes et pour lesquels la valeur-de-travail, — voire même la valeur de travail individuelle, — est restée la base réelle des prix qui se réalisent. Il en est ainsi, par exemple, dans certains métiers s'appliquant à la réparation et dans divers arts mécaniques.

L'horloger qui répare votre pendule, le jardinier qui entretient votre petit coin de terre devant la maison, ou bien le plombier qui met un tuyau neuf dans votre appartement, compteront aussi le travail entier qu'ils ont dépensé personnellement. Si les prix que vous fixe ici l'ouvrier en se basant sur ce travail personnel ne vous satisfont pas, vous aurez la liberté, assurément, de chercher un ouvrier dépensant moins de travail en satisfaisant à vos désirs ; mais cela n'empêche pas que, pour la réparation des pendules et des montres, comme pour l'entretien des jardins ou pour la pose d'un tuyau de plomb dans un appartement quelconque, il ne peut pas s'établir des prix fixes, des prix « normaux » aussi facilement que, par exemple, pour les produits de notre grande industrie moderne.

C'est par ce phénomène particulier qu'on doit s'expliquer pourquoi, dans les centres d'industrie et de communication, les prix de réparation de toutes sortes de vêtements, de meubles et d'articles de ménage, sont presque égaux à ceux que l'on paye pour les articles neufs pareils. Ces derniers se produisent dans de tout autres conditions ; si, dans ce deuxième cas comme dans le premier, le coût de la production forme le premier élément déterminant de la valeur d'échange et des

prix de marché, la loi du coût de la production, pourtant, s'y applique sous une forme plus moderne.

Il ne faut pas perdre de vue que partout où règne la valeur-de-travail subjective comme base réelle de la valeur d'échange et des prix du marché, nous avons affaire à des *évaluations* simples, primitives et quelque peu grossières sur la base du travail dépensé et nullement à une mesure tant soit peu exacte de quantités de travail bien distinguées. Pour la valeur-de-travail subjective, moins encore que pour la valeur-de-travail objective ou sociale dont nous aurons à examiner encore la nature, le travail dépensé ne peut jamais être considéré comme une mesure exprimant théoriquement la grandeur de la valeur. Nous aurons l'occasion de le démontrer amplement dans les chapitres suivants.

Lorsque deux articles de consommation (tombant tous les deux dans le domaine de la valeur-de-travail subjective) sont considérés comme équivalents pour la raison que deux producteurs différents ont dépensé la même quantité de travail à leur production (le même montant de journées, heures de travail, etc.), nous aurons à compter, en définitive, avec une *évaluation à la même hauteur* de deux produits différents du travail humain, mais non pas avec une *égalité absolue* de deux quantités de travail. En faisant remarquer qu'à la même époque les mêmes biens ne sont pas nécessairement produits dans les mêmes circonstances de productivité, Rodbertus disait avec une précision extrême : « *n* travail pourrait comprendre à la même époque des quantités inégales d'un même bien » (1). D'après ce principe, dit-il, « le travail ne saurait servir de mesure de remplacement (*Surrogatmaasz*) pour la fixation de la valeur à une époque déterminée, pour la même raison qui empêche l'argent de jouer ce rôle à des époques différentes ». Il a parfaitement raison sur ce point ; mais le prétexte qu'il donne et derrière lequel il se cache comme représentant de la doctrine de la valeur-de-travail, ne saurait nullement nous satisfaire. « En ce qui concerne le travail, il faut donc *suppo-*

(1) Rodbertus, *Zur Erkenntniss unsrer staatswirthschaftlichen Zustände*, pp. 49 et 50.

ser, dit-il, qu'à la même époque les choses de la même espèce contiennent la même quantité de travail ». On ne peut pas partir en théorie d'une telle « supposition », pour la simple raison qu'elle est inexacte, et que, en la faisant, nous mettons de côté tout simplement l'action des forces naturelles comme les progrès de la technique. Aussi, dans la *pratique* de notre vie sociale, la *valeur d'usage* des biens intervient-elle constamment pour corriger encore les évaluations d'après leur valeur-de-travail.

Le fait pourtant qu'il s'agit ici toujours d'évaluations de la valeur, jamais d'une mesure exacte, n'est pas un obstacle trop sérieux. La valeur, en dernière analyse, est en effet une notion sociale et économique et non pas une notion mathématique. La signification de ce que nous appelons *valeur*, change ainsi avec la structure économique de la société et parfois, sous la même civilisation, avec le métier, d'après les changements que subissent les rapports de production.

CHAPITRE III

LA VALEUR DE TRAVAIL SOCIALE

I. — *Durée et Intensité du travail. Force productive technique du travail. La détermination quantitative de la valeur-de-travail sociale.*

Par la valeur-de-travail individuelle nous étions renvoyés à l'artisan plus ou moins isolé, travaillant *en dehors* de la concurrence ; la valeur de production sociale, partout où elle montre encore le caractère primitif de simple valeur-de-travail, nous ramène, au contraire, à la main-d'œuvre sous le régime de la concurrence et, en général, à l'atelier de la petite manufacture.

Nous avons vu qu'au temps des corporations et pour certains articles d'usage général, l'artisan indépendant du village avait déjà à compter avec la concurrence des ouvriers urbains. Au fur et à mesure que l'organisation se développait dans chaque métier, il devait nécessairement s'établir, à côté du nombre indéfini des valeurs de travail individuelles, une valeur-de-travail générale ou sociale exprimant le coût de travail qui, dans une commune ou une contrée déterminée, était d'ordinaire considéré comme indispensable à la production de différents articles de consommation. La tendance à la création d'une telle forme de valeur devait se montrer plus forte à mesure qu'un article était d'usage plus

général et que sa production était plus facile à contrôler.

Dès lors, et nous l'avons fait remarquer plus haut, à côté du coût de production d'un article tel qu'il se présentait pour son producteur éventuel se faisait jour un coût de production de ce même article évalué selon le développement général des forces productives.

Si la valeur objective (valeur d'échange) et le prix des produits trouvent un élément essentiel de leur constitution dans le *travail humain* qu'exige leur production, il résulte de ce même principe que toute quantité de travail qu'il plaît à un producteur particulier de dépenser à la production d'une denrée ne se réalise pas nécessairement et absolument dans le prix de marché. Ce coût personnel pouvait généralement se réaliser purement et entièrement, aussi longtemps que le producteur était sûr de ne pas rencontrer de concurrents, — et même, dans ce dernier cas, la critique des ouvriers d'une autre profession pouvait exercer sur son travail un contrôle appréciable. Ce phénomène, cependant, cessait normalement d'exister, aussitôt que le travail commençait à s'organiser définitivement. Ceci fait, le contrôle prenait peu à peu une forme fixe par suite des circonstances dans lesquelles se faisait la production ; la concurrence commençait à tracer des limites générales dont chaque producteur particulier avait à tenir compte.

Au Moyen Age les conditions posées ainsi à tout producteur, pour que son coût de production personnel pût se présenter comme valeur-de-travail sociale, se présentaient d'ordinaire comme figées dans les statuts des corporations et dans les règlements concernant les prix des denrées. Cependant, même sans cette sanction plus ou moins officielle et par les circonstances seules dans lesquelles se faisait la production pour chaque branche de métier, de telles conditions générales devaient se poser naturellement.

Lorsque le travail humain, — énergie potentielle transformée par l'organisme humain en mouvement mécanique, — sert à un but productif, modifiant les matières premières et les rendant propres à l'usage de l'homme, il est une force toujours limitée quantitativement, quelle qu'en soit la nature

et quel que soit le nom qu'il porte, travail musculaire, travail des nerfs, travail intellectuel, etc.

La quantité de travail appliquée par deux individus, dans la même durée, à un objet quelconque, dépend premièrement de la constitution physique et intellectuelle de l'individu, dépendant elle-même de ses facultés naturelles, de sa nourriture, du repos qu'il prend, ensuite de son habileté professionnelle, de son développement intellectuel, etc. *L'intensité* du travail, — c'est là le terme ordinaire, — varie donc avec la personne du travailleur.

Tout travail humain présuppose non seulement l'action des facultés physiques et intellectuelles du travailleur, mais aussi l'usage de certains instruments de travail, et il est évident que la qualité de ces derniers ainsi que leur degré d'adaptation à des fonctions spéciales peut essentiellement influer sur les résultats du travail.

Nous avons ici sous les yeux deux catégories de facteurs que, — du point de vue du travailleur, — nous pouvons appeler les uns *intérieurs*, les autres *extérieurs* ; c'est avec toutes deux que nous aurons à compter en appréciant les résultats du travail humain.

En nous plaçant au point de vue de la production générale, nous comprenons la première série de facteurs, comme déterminant *l'intensité du travail humain*, la deuxième série comme déterminant la *force productive technique du travail ;* par cette dernière expression nous entendons l'action de tous les facteurs extérieurs qui concernent soit l'organisation technique de la production, soit l'amélioration et le perfectionnement des instruments de travail, machines et outils. Les facteurs de la dernière catégorie diffèrent beaucoup selon les époques et selon les métiers, mais ils peuvent être considérés comme connus à un moment donné et dans une branche déterminée de la production.

Nous ne prétendons pas que ces deux expressions, *intensité* et *force productive technique* du travail, résument entièrement la série des facteurs *intérieurs* et *extérieurs* qui influent sur les résultats du travail.

Nous verrons, par exemple, que le caractère plus ou moins

dangereux du travail pour la santé ou la vie de l'ouvrier doit être considéré parfois comme une influence qui ne porte pas, il est vrai, sur l'*intensité du travail*, mais assurément sur la *valeur d'usage* du travail et de son produit. Il en est de même de l'intelligence particulière et des dispositions naturelles du travailleur qui influencent parfois non l'intensité, mais la valeur et l'importance spécifique du travail jugé d'après ses résultats. Ainsi nous distinguerons dans l'œuvre d'un artiste de talent un élément très spécial que l'on ne saurait, à bon droit, attribuer à l'*intensité du travail* de l'auteur, mais qui décèlera d'une façon indiscutable la présence d'un ou de plusieurs autres facteurs intérieurs constitutifs de la *valeur* de ce travail.

A la fin de ce chapitre, nous traiterons spécialement du rôle que joue dans de semblables conditions la *valeur d'usage* du travail, mais nous désirons faire observer dès à présent, que, dans notre cas, cette *valeur d'usage* sera partiellement distincte dans ses facteurs de l'*intensité* et de la *force productive technique* du travail (1).

Enfin, les résultats du travail dépensé à la production des richesses, comme le résultat de l'action de toute autre force, dépend encore directement de la durée de ce travail.

Une question se pose tout d'abord : Comment est déterminée la quantité du travail dépensé à la production des richesses ?

La résolution de cette question sera indispensable à l'analyse du problème qui se pose ensuite : Comment se détermine

(1) Nous disons *partiellement*, parce qu'en effet les facteurs que nous visons ici et dont l'action peut donner une valeur d'usage spéciale à certains articles de consommation peuvent parfois se traduire sous l'une ou l'autre de ces deux formes. Le fait, par exemple, que les aliments (beurre, pain, etc.), produits mécaniquement, possèdent souvent de meilleures qualités que les mêmes aliments produits à la main, constitue une cause essentielle de la supériorité du premier travail sur le second. Ce phénomène s'explique seulement par le développement de la *force productive technique du travail* et telle est également la raison pour laquelle certains produits industriels confectionnés à la machine, sont mieux finis que des produits semblables fabriqués par la main de l'artisan. Et ainsi de suite.

la valeur de production générale ou sociale des biens tant que cette valeur montre encore son caractère primitif de simple valeur de travail? En d'autres termes, jusqu'à quel point la valeur de production personnelle apportée par un producteur particulier à une denrée quelconque pourra-t-elle compter lors de sa réalisation dans le prix du marché et à quelle valeur de production sociale devra-t-elle être estimée égale ?

Les deux questions se posent en même temps dès que la concurrence vient placer les produits du travail de différents producteurs les uns à côté des autres comme des grandeurs commensurables.

La science économique n'a pas eu de grandes difficultés à déterminer la notion générale de la valeur de production en tant que simple valeur-de-travail ; déjà l'économie classique l'a fait dépendre de ce principe que le travail doit être considéré comme la substance créatrice de la valeur apportée aux richesses par l'homme lui-même en tant que producteur. Cependant, dans la science économique, la confusion et l'incertitude deviennent générales dès qu'il s'agit d'indiquer les principes constitutifs de cette valeur et dès qu'il faut discerner les facteurs qui en déterminent la quantité.

En effet, c'est là une des questions théoriques les plus obscures de la science économique, question que vient compliquer encore la diversité du travail humain différant selon les catégories spéciales de la production.

Lorsqu'il s'agit de l'expression du coût de travail personnel en valeur-de-travail sociale, l'on compare communément, dans chaque branche particulière de production, des quantités de travail de la même espèce ; souvent, dans ce cas, nous pouvons essayer immédiatement de distinguer les facteurs qui déterminent, et la quantité de chaque valeur-de-travail et la différence entre les diverses quantités. Tel ne sera pas le cas généralement lorsque nous aurons à comparer le travail dans des sphères différentes de la production.

Supposons qu'un ouvrier, en travaillant toujours dans les mêmes conditions et par suite avec les mêmes moyens techniques, dépense une journée, une heure, etc., de travail à la production d'un objet, deux journées, deux heures, etc., à

la production d'un autre objet ; le dernier objet peut être considéré, d'ordinaire, comme ayant mis en mouvement et absorbé deux fois plus d'énergie potentielle que le premier, de sorte qu'il représente deux fois plus de valeur-de-travail. De même, lorsque deux personnes, A et B, travaillent dans les mêmes conditions de production et s'occupent de la fabrication de produits pareils, il peut arriver que A en confectionne, dans la même unité de temps, une quantité deux ou trois fois plus grande que celle qu'en produit B ; alors il faut d'ordinaire considérer la valeur-de-travail représentée par le produit de A comme deux ou trois fois plus grande que celle du produit de B, malgré l'égalité de la durée du travail.

En termes généraux, nous pouvons dire, que *la valeur-de-travail d'un produit varie en raison directe de la durée et de l'intensité du travail qu'il coûte* (1).

1) Nous rencontrons ici une des premières et des plus éclatantes preuves de la confusion qui entoure les idées de la valeur-de-travail et de la détermination de sa quantité. La théorie moderne de la valeur-de-travail, — aussi bien chez Rodbertus que chez Marx, — considère la quantité du travail comme mesurée par *sa durée seule*. « La quantité de travail elle-même, dit Marx, a pour mesure sa durée dans le temps, et le temps de travail possède de nouveau sa mesure dans des parties du temps telles que l'heure, le jour, etc. » (*Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 15, col. 1)

Avant lui Rodbertus (*Zur Erkenntniss*, p. 51) avait prétendu de même : « Comme ce dernier (l'argent) trouve dans son poids sa propre mesure et en tire les « mesures de la valeur », ainsi se comporte le travail par rapport à sa durée », *so die Arbeit in ihren Zeiteintheilungen*).

Il est évident que nous nous trouvons ici en présence d'une erreur essentielle, le facteur de la durée de travail ne suffisant pas seul à déterminer la quantité de travail incorporée dans les produits. La grandeur de toute force, — par exemple celle d'un courant d'eau, — est connue par sa *durée* et par son *intensité* ; il en est de même du travail que l'organisme humain applique aux produits. Rodbertus et Marx ont senti que leur doctrine était en défaut sur ce point, mais il n'ont pu réparer catégoriquement leur erreur qui était solidaire de toute leur théorie de la valeur-de-travail.

Marx, suivant l'exemple d'A. Smith, considère le travail complexe (ce que la langue anglaise appelle *skilled labour*) comme un travail « supérieur » correspondant à une quantité plus grande de « travail simple », — question dont nous nous occuperons amplement tout à l'heure. Par cette conception il a lui-même reconnu qu'on ne peut pas mesurer une quantité de travail par sa durée seule. Rodbertus, de son côté, nous fait remarquer dans l'ouvrage déjà cité (p. 30) que le travail « diffère en intensité dans les diverses productions » ; mais cela « ne nous empêche pas » (*sic*) ajoute-t-il, de supposer « en théorie » (*in der Idee*) que les journées de travail sont égales

Quand il s'agit de certains produits déterminés du travail physique, nous pouvons parfois fixer empiriquement l'intensité du travail en notant la quantité de produits fabriquée dans une unité donnée de temps. L'intensité du travail des scieurs de bois ou des paveurs peut s'exprimer ainsi plus ou moins exactement par la quantité de bois scié ou de pierres mises sur la route par chacun d'eux, dans l'espace d'une journée. La détermination de l'intensité du travail, cependant, nous causera beaucoup plus d'embarras dès que nous aurons à examiner tout à l'heure le travail intellectuel, travail dans l'art, la science, etc., et il en sera de même, lorsque nous désirerons mesurer d'une manière rigoureuse et exacte l'intensité du travail physique.

La valeur-de-travail des produits est influencée en raison inverse par la force productive technique du travail, de sorte qu'une quantité déterminée de produits représente une moindre valeur-de-travail à mesure que les circonstances extérieures et techniques permettent de la produire dans un moindre espace de temps, l'intensité du travail restant invariable. En d'autres termes : l'intensité du travail ne variant pas, la production d'une denrée coûtera moins de temps, au fur et à mesure que les conditions techniques du travail seront plus développées (1). Selon la tendance exposée plus

dans les différents cas ; nous pouvons aussi dit-il, les diviser de la même manière, bien qu'en réalité elles soient d'une durée inégale dans les diverses branches de métier. Il n'y a pas à discuter cette supposition « en théorie » d'un fait inexact en réalité. Elle trahit la faiblesse de la théorie et l'embarras qu'elle cause à l'auteur.

(1) Sous le nom de *conditions techniques*, nous entendons seulement des facteurs extérieurs. Karl Marx qui n'a pas séparé les facteurs en deux catégories a mêlé ensemble des facteurs *intérieurs* et *extérieurs*, sous le terme général de « force productive du travail ». Cf. *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 15, col. 2 : « La quantité de valeur d'une marchandise resterait évidemment constante si le temps nécessaire à sa production restait aussi constant. Mais ce dernier varie avec chaque modification de la force productive du travail, qui de son côté dépend de circonstances diverses, entre autres de l'habileté moyenne des travailleurs ; du développement de la science et du degré de son application technologique ; des combinaisons sociales de la production ; de l'étendue et de l'efficacité des moyens de produire et des conditions purement naturelles. La même quantité de travail est représentée, par exemple, par 8 boisseaux de froment, si la saison est favorable, par 4 boisseaux seulement, dans le cas contraire »... A bon droit M. Léo von

haut, une telle denrée tendra à être considérée comme équivalente, dans l'échange objectif, à une quantité moindre de tous les produits pour lesquels la force productive technique du travail n'a pas changé. Cela nous ramène à la thèse suivante, développée par Rodbertus, que le travail, tout comme l'argent, ne saurait être nommé une *mesure* proprement dite de la valeur, attendu qu'on n'a pas encore l'expression de la valeur d'une marchandise lorsqu'on sait seulement qu'elle vaut *n* argent ou *n* travail : « on devrait se demander d'abord, combien *n* argent ou *n* travail valent eux-mêmes exprimés en toutes sortes d'autres marchandises. » (1)

Dans la vie journalière l'influence exercée par la force productive technique du travail sur la valeur de production de certains articles d'usage général, est exprimée par des locutions telles que la suivante : « Un tel article n'a plus de valeur, on le produit trop facilement avec les nouvelles machines ».

Qu'on nous permette une petite digression au sujet du développement de la force productive technique du travail. Il résulte de ce que nous avons dit que ce développement, bien que généralement considéré comme un progrès de la civilisation, ne mérite pas toujours et sans réserves cette qualification, étant donnés les rapports capitalistes de la société moderne. Beaucoup d'articles d'usage journalier, tels que des clous, des aiguilles, des épingles, des crayons, des plumes etc., seraient, assurément, mieux appréciés par les consommateurs s'ils étaient moins faciles à produire en quantités énormes. L'écolier qui casse son crayon

Bucu (dans sa petite étude intitulée : *Intensität der Arbeit. Wert und Preis der Waren*, p. 151), a fait remarquer que logiquement des prémisses de Marx devrait sortir la conclusion suivante : « La quantité de la valeur d'une marchandise est en raison directe de la durée et en raison inverse de la force productive du travail réalisé en elle ». Or, la conclusion de Marx est ainsi conçue : « La quantité de valeur d'une marchandise varie donc en raison directe du *quantum* et en raison inverse de la force productive du travail qui se réalise en elle. » Il est évident que Marx confond ici deux notions différentes : le « *quantum* du travail » et le « *quantum* du temps de travail. » (Voir Von Bucu, *loc. cit.*, et cf. notre note à la page précédente).

(1) Rodbertus, *Zur Erkenntniss*, p. 33.

ou brise sa plume neuve nous dira : « J'en ai tant pour un sou ». Il exprime ainsi, d'une manière un peu insolente, le peu de valeur qu'il attribue à ces utiles instruments. Notons bien qu'il s'agit ici non seulement de la *valeur de production* et par suite de la *valeur d'échange*, mais aussi de la *valeur d'usage* de tous ces articles et que c'est en effet la valeur sous toutes ses formes qui est influencée par le développement de la force productive technique du travail. Une seule plume d'acier, un seul crayon, une vingtaine d'allumettes suffisent aussi bien au besoin journalier d'un seul consommateur qu'une grosse de plumes ou de crayons ou qu'une boîte entière d'allumettes. Le surplus des biens économiques de cette espèce fabriqués en masses énormes n'est que par trop souvent gaspillé, comme cela se produit pour les biens non-économiques : l'eau potable, par exemple.

Une grande quantité de travail humain est ainsi dépensée inutilement à la production de semblables richesses et cela a lieu souvent dans des branches d'industrie qui exigent un travail pénible ou malsain, telles que la fabrication des allumettes ; ce surplus de travail aurait été beaucoup mieux dépensé, sans nul doute, au développement intellectuel et moral des travailleurs. Nous avons toute raison de supposer que, si les ouvriers réglaient et dirigeaient, par leurs organisations, la production et la distribution des richesses, on prendrait des mesures rationnelles pour éviter le gaspillage du travail humain. Tout cela a d'autant plus d'importance qu'il est question ici précisément d'articles d'usage général produits, en tant que « marchandises principales », en quantités considérables.

Pour revenir à la détermination de la valeur de production nous nous demandons si, après avoir défini les facteurs généraux de cette forme de valeur, nous sommes à même d'en fixer la quantité. Si nous supposons connu le temps de travail qu'un producteur particulier a dépensé à un article quelconque et la valeur de production personnelle que cet article représente pour lui, avons-nous trouvé le moyen d'en déduire théoriquement le temps de travail et la valeur de production sociales ?

Un court examen suffira pour nous convaincre de l'impossibilité de cette déduction. Ce n'est que pour un seul des facteurs qui décident ensemble de la valeur-de-travail, pour *la durée du travail*, que nous possédons dans la division usuelle du temps (en années, jours, heures, minutes et secondes) les unités nécessaires et suffisantes à une comparaison sérieuse et une déduction exacte.

En admettant que l'influence de la *force productive technique du travail* puisse être mesurée pour tout produit spécial, ce qui n'a pas lieu, comme nous le verrons encore amplement, il est néanmoins certain que l'*intensité du travail* ne peut pas être mesurée directement. Sans même examiner dès maintenant le travail dépensé dans quelques métiers différents où nous avons manifestement affaire à des grandeurs complètement incommensurables, si nous considérons chaque marchandise en particulier et chaque branche isolée de production, nous nous heurtons encore à une réelle impossibilité de mesurer directement l'intensité du travail ou de la réduire rationnellement à une intensité moyenne du travail humain. Pour pouvoir mesurer *directement* cette intensité, les instruments, dynamomètres ou ergographes, adaptés à chaque travail spécial, nous font défaut. Ces instruments peuvent enregistrer quelques formes très simples du travail musculaire, mais la possibilité de leur existence pour un travail plus complexe, par exemple pour le travail intellectuel, appartient encore au domaine de la fantaisie.

Vouloir comparer, par la voie de la statistique, les produits que les ouvriers d'un même métier fabriquent dans une unité déterminée de temps, ne saurait nous amener à des résultats exacts que pour certaines espèces de travail physique, comme le travail des paveurs ou des scieurs de bois. En outre, pour que ces calculs pussent nous permettre de déterminer *indirectement* l'intensité du travail et par suite la valeur de production sociale, nous serions obligés d'enregistrer les résultats du travail de tous les ouvriers dans une même branche d'industrie, ou de rechercher par toute autre méthode, offrant des garanties suffisantes d'exactitude, l'intensité moyenne du travail humain dans l'industrie en question ; ce procédé nous

apparaît encore aussi impraticable que l'usage d'instruments spéciaux (1).

Il faut donc renoncer à mesurer l'intensité du travail humain, directement ou indirectement, quels que soient les avantages promis par ce procédé, — s'il pouvait réussir. Nous avons d'autant moins à nous y attarder, que l'intensité du travail est en somme un seul des facteurs qui décident de la quantité du travail appliqué aux produits. Nous savons que la valeur de production des biens se construit sous l'action compliquée de trois facteurs différents, que l'on ne saurait rationnellement séparer les uns des autres dans la pratique. Tout particulièrement nous avons mis en lumière, à ce point de vue, le troisième facteur : *la force productive technique du travail*, dont l'action, en effet, se croise incessamment avec celle des deux autres facteurs.

Dans la vie pratique, les difficultés que nous offre la détermination de la quantité du travail, sont résolues par la voie d'une estimation empirique et grossière des produits : on apprécie ainsi les résultats du travail, les produits, au lieu du travail lui-même, en embrassant dans un seul acte du jugement *la durée* et *l'intensité*, ainsi que *la force productive*

(1) Une tentative de mesurer l'intensité du travail a été récemment faite par M. Léon von Buch (Voir sa brochure : *Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren.*) En exposant les mêmes difficultés que nous venons d'examiner, il pense pourtant que « *nolens volens* nous avons à inventer autre chose ». Il veut donc comparer l'intensité du travail à *l'intensité limite optima du travail*, laquelle, dit il, est à considérer comme unité. Il entend par cette expression « le résultat du travail d'un ouvrier obtenant le produit plein et entier de son travail et ne travaillant pas plus de 8 heures par jour ». L'intensité du travail par heure d'un tel ouvrier est prise par lui comme unité. Nous nous éloignerions trop de notre but si nous voulions critiquer longuement cette tentative. Faisons simplement remarquer ceci, que la tentative de M. Buch nous paraît avoir *complètement échoué* et qu'il ne saurait en être autrement, attendu qu'en principe l'intensité du travail de l'ouvrier, *dans les conditions posées par M. Buch*, diffère avec le travail même et le métier auquel il appartient, et même avec la personne du travailleur. Il n'y a pas plus de raison d'accepter ici l'unité proposée par M. Buch que de choisir comme mesure générale l'intensité du travail d'un ouvrier, dont la hauteur est de 1 mètre 70 ou l'âge de 40 ans.

Cependant, si la mesure « inventée » par M. Buch manque de raison d'être, il revient à l'auteur le mérite d'avoir très bien envisagé, à son tour, que la notion du « simple travail moyen » (*einfache Durchschnittsarbeit*) de Karl Marx est dépourvue de sens.

technique du travail. Nous avons fait observer que seuls les produits de certaines catégories spéciales de travail physique peuvent être ainsi estimés avec quelque exactitude. Ce qui rend cette estimation pratique plus grossière et moins juste encore qu'elle le soit déjà par sa nature pour les produits d'une seule branche de métier, c'est le fait que la valeur de production des biens dépend étroitement de la masse et des qualités des instruments de travail, outils, etc. ; l'usure de ces derniers est un élément essentiel qui entre sans altération, comme nous le verrons encore, dans la valeur de production des biens et dont l'action ne saurait être négligée.

Examinons maintenant l'estimation d'une quantité de travail telle qu'elle se fait dans la vie pratique. Supposons pour cela que dans une branche de métier où la valeur de production possède encore son caractère de simple valeur-de-travail, un certain produit (N), — un ouvrage de tabletterie par exemple, — soit fabriqué par un ouvrier déterminé, travaillant isolément, en 70 heures, ce temps exprimant alors sa valeur de production personnelle ; que le même article soit produit en 60 heures dans un atelier où un certain nombre d'ouvriers collaborent à sa fabrication et où se pratique la division du travail, — nous supposons par exemple que cinq ouvriers possédant en moyenne la capacité du premier puissent confectionner ensemble l'article en 12 heures ; enfin qu'avec l'emploi des moyens techniques les plus modernes et les plus perfectionnés l'article soit fait en 50 heures. Dès lors, 50 *heures de travail* (travail dans des conditions données) seront considérées, communément, comme représentant la quantité de travail socialement nécessaire à la confection de l'article en question (1).

Il faut partir, cependant, de la supposition que les conditions techniques dans lesquelles s'accomplit la production dans le dernier de ces trois cas soient accessibles à tous.

(1) Ce qui est appelé par Ricardo : « la quantité relative de travail nécessaire pour produire la marchandise » (*the relative quantity of labour which is necessary for its production*) ; par Karl Marx : « le *quantum* de travail socialement nécessaire » (*das Quantum gesellschaftlich nothwendiger Arbeit*).

C'est ainsi que le comprennent les producteurs eux-mêmes. En ce qui concerne cette supposition, il faut observer que les conditions les plus favorables de la production pourraient être attribuées à la collaboration d'influences particulières tombant sous le monopole d'un seul producteur ou de quelques producteurs privilégiés. Tel peut être le cas, par exemple, lorsque, dans la production, une roue hydraulique est appliquée comme force motrice. Dans ce dernier cas, 50 heures de travail ne représenteraient pas la quantité de travail socialement nécessaire à la fabrication de l'article que nous venons d'indiquer. Si, cependant, les conditions techniques de la production sont à la portée de tous les producteurs, chacun d'eux tendra à s'adapter à ces conditions extérieures pour ne pas dépenser un travail inutile ; il voudra « se mettre au courant des progrès du métier ».

Nous pouvons donc poser ici la règle suivante : *Dans une branche de métier où la valeur de production se montre encore à nous comme simple valeur-de-travail, la quantité de travail socialement nécessaire à la production d'un article est représentée par la quantité de travail personnellement nécessaire à la production de cet article dans les conditions techniques les plus favorables, pourvu, seulement, que ces conditions soient accessibles à tous.*

Faisons remarquer que dans les trois évaluations différentes, — 70, 60 et 50 heures, — du coût de travail personnel s'exprime l'action commune des trois facteurs distingués plus haut : *durée, force productive technique* et aussi *intensité du travail.*

Supposons maintenant que certains ouvriers doués de capacités plus que moyennes ou travaillant dans les conditions techniques les plus favorables avec une intensité plus qu'ordinaire, dépensent 40 heures de travail à la fabrication de l'article N. Admettons que 5 ouvriers le confectionnent en 8 heures. Leur travail étant le travail d'ouvriers doués de capacités plus que moyennes, se fera valoir dans ce cas à la façon d'un monopole *par rapport à l'intensité*, — tout comme l'application de la roue hydraulique *par rapport à la productivité technique* du travail. *La valeur de production sociale* de

l'article N, dans le dernier cas, continuera toujours à s'exprimer en 50 heures de travail. En d'autres termes, 40 heures de travail d'un tel ouvrier comptent dans la vie pratique comme 50 heures de travail, dont l'intensité et la productivité technique servent de base à la comparaison générale.

Ces 50 heures de travail sont des heures de travail *concret* et *nullement abstrait* ; ce sont 50 heures d'un ouvrier de capacités déterminées, travaillant avec une intensité déterminée et dans les conditions techniques de production les plus favorables, parmi celles que l'on peut considérer comme accessibles à tous ; il est donc question d'une certaine catégorie bien spéciale de travail personnellement nécessaire à la production d'un objet déterminé et d'un travail dont les 50 heures comptent, dans les rapports actuels de la production, comme des heures de travail socialement nécessaires. De même le travail du premier ouvrier est du travail concret : travail d'un ouvrier de capacités moyennes, exécutant son métier avec des outils primitifs et travaillant, en conséquence de son isolement, dans les conditions techniques les plus défavorables. Ce dernier travail, tout en se prolongeant pendant un espace de 70 heures, n'est compté pourtant que pour 50 heures de travail socialement nécessaire à la production de l'article N.

Il faut supposer chaque fois que l'usure des moyens de travail, immeubles, outils, etc., est la même pour tous les cas présumés. S'il en était autrement, si l'usure des instruments de travail était bien plus sensible dans le troisième et le quatrième cas que dans les deux premiers, — les instruments étant plus précieux dans les deux derniers cas, — la valeur de production sociale qui serait transmise chaque fois au produit pendant une unité de temps quelconque (une heure par exemple) serait influencée par cette différence.

Dans un des chapitres suivants nous reparlerons encore de l'usure des instruments de travail ; nous verrons que, tout comme la valeur de production des matières premières et secondaires, elle entre entièrement dans la valeur de production des produits prêts à être consommés. Tout d'abord, cependant, nous faisons remarquer que nous devons voir

clairement à quelle époque historique nous renvoie cette évaluation grossière et peu exacte, faite empiriquement et pour ainsi dire par tâtonnements dans la vie pratique. Il est évident, au point de vue technique, que la valeur-de-travail, comme forme générale de la valeur de production, est naturellement bornée aux siècles du travail d'artisan organisé et ne s'applique en règle générale qu'à la période précapitaliste de la civilisation. Les difficultés que présentait encore, dans cette période, la détermination de la valeur-de-travail faite par la vie empirique, sont mises en lumière, avec une clarté remarquable, par les documents historiques des corporations et par les réglementations des échevins du Moyen Age. Par le développement des forces productives techniques du travail, le régime de la *valeur-de-travail* devait se transformer successivement dans les diverses branches de métier en ce que nous avons appelé le régime de *la valeur de production capitaliste*, régime dans lequel l'entrepreneur capitaliste spécifie minutieusement dans ses livres ses dépenses pour salaires, matières premières et secondaires, ainsi que pour l'usure du matériel de travail.

Dans l'exemple donné plus haut, 50 heures de travail représentent la quantité de travail socialement nécessaire, puisque les conditions dans lesquelles l'article N est produit ici peuvent être considérées comme indiquant les limites générales du développement pour le métier en question. Tout autre est la question de savoir si, au marché, cette quantité de travail se réalisera d'une façon correspondant nettement à ce coût de production socialement nécessaire ; en d'autres termes, si la valeur d'échange du produit N coïncidera exactement avec sa valeur de travail social. Cela nous le savons, ne dépend exclusivement ni des producteurs seuls, ni des conditions dans lesquelles ils ont dû accomplir la production. Dans le chapitre traitant de la valeur d'échange nous verrons de plus près que cela dépend encore, en grande partie, des conditions de l'échange, — conditions qui précisément nous permettent de voir en quoi la valeur d'échange et le prix de marché des denrées se distinguent de la valeur de production qui en est un élément important.

C'est seulement dans le cas particulier où les quantités de l'article N, fabriquées dans les conditions techniques les plus avantageuses (conditions accessibles à tous), suffisent complètement au marché pour couvrir la demande totale et effective sans surpasser sensiblement cette dernière, que la valeur de production sociale de l'article N se réalisera purement et simplement dans la valeur d'échange et le prix du marché. De ce que nous venons d'expliquer ici ressort nettement notre conception de la valeur-de-travail sociale : Cette valeur résulte en effet de l'évaluation, à un même point de vue objectif, de quantités très différentes de travail personnellement nécessaire et de leur comparaison avec une d'entre elles considérée comme mesure des autres.

Notons bien, cependant, que la valeur-de-travail sociale ne suppose nullement la réduction du travail personnel des producteurs particuliers à ce que l'on appelle « du travail humain abstrait », ou bien, par exemple, au « simple travail moyen » (*einfache Durchschnittsarbeit*) de Karl Marx. Le « travail humain abstrait » (*abstrakt menschliche Arbeit*) de l'école marxiste est une notion qui n'a pas de sens réel, une entité métaphysique.

En réalité, il n'existe que du travail concret : il n'y a que des quantités de travail d'une intensité déterminée, exécuté pendant une période déterminée et dans des conditions techniques déterminées ; ensuite les différentes quantités de travail comparées entre elles d'après les produits qu'elles procurent, sont estimées égales suivant les principes généraux que nous avons développés dans ce chapitre.

II. — *La valeur-de-travail sociale dans des branches différentes de métier. Influence de la valeur d'usage du travail.*

Même dans les limites de chaque métier nous avons dû envisager la valeur-de-travail des produits comme impossible à mesurer avec exactitude, — soit directement, par l'évaluation de la grandeur des facteurs décisifs, soit indirectement, au

moyen de la statistique, par la réduction de tout travail à du *travail humain moyen*.

Nous avons été déjà réduits ici à une grossière évaluation empirique, telle qu'elle se fait dans la vie journalière par la comparaison non de différentes quantités de travail, mais de leurs produits.

D'autre part, nous avons pu remarquer que, généralement, ce sont des produits parfaitement pareils ou du moins des produits de la même espèce qui, dans un même métier, étaient ainsi soumis à notre jugement. L'évaluation empirique des produits y avait du moins une base fixe sur laquelle elle pouvait encore s'appuyer avec quelque sécurité. Aussi avons-nous pu remarquer que parfois, — lorsqu'il était question de certaines espèces de travail physique, — l'intensité et avec elle la quantité du travail était mesurable avec une exactitude relativement grande, si nous voulions comparer les quantités visibles et palpables d'un produit, fabriquées dans une unité déterminée de temps.

Evidemment, cependant, ce criterium n'est pas toujours applicable, même si nous voulons nous borner à la comparaison de différentes quantités de travail de la même espèce, exercé dans le même métier.

Le chapeau de dame confectionné en quelques minutes par une modiste habile et paré avec un goût exquis d'un simple nœud de ruban, peut posséder non seulement plus de valeur d'échange, mais aussi plus de valeur de production que le chapeau qui a coûté plusieurs heures de travail à une modiste moins habile ou à une apprentie.

Le travail de l'excellente modiste et celui de l'apprentie sont tous deux du travail de modes ; il est impossible néanmoins d'évaluer la quantité de travail de l'une par rapport à celui de l'autre. Il ne s'agit plus ici d'un travail musculaire analogue à ceux qui nous ont servi d'exemple tout à l'heure ; nous n'avons plus devant nous des quantités différentes de produits absolument pareils, comme des tas de pavés ou des piles de bois. Et cependant nous déclarons sans hésitation, que le travail de la modiste habile est supérieur à celui de l'apprentie. L'observation de semblables phénomènes a déjà

amené les économistes de l'école classique à formuler cette idée juste qu'en considérant le travail comme la source de toute valeur, on ne saurait fermer les yeux sur les différences qualitatives du travail. C'était déjà l'opinion de Smith (1). Ricardo de son côté déclarait que la valeur de chaque espèce de travail est « bientôt fixée » et qu'elle l'est « avec assez de précision pour satisfaire aux nécessités de la pratique ». « Elle dépend beaucoup, ajoutait-il, de la dextérité comparative de l'ouvrier, et de l'activité avec laquelle il a travaillé (2). »

La théorie moderne de la valeur-de-travail partage encore nettement l'opinion de l'école classique à ce propos. Karl Marx a formulé son opinion dans les termes suivants : « Le travail complexe (*skilled labour*, travail qualifié) n'est qu'une puissance du travail simple, ou plutôt n'est que le travail simple multiplié, de sorte qu'une quantité donnée de travail complexe correspond à une quantité plus grande de travail simple » (3).

C'est fort commode, mais dès qu'il s'agit de savoir à *combien* de travail dit « simple » correspond une quantité déterminée de certain travail dit « complexe », cette formule nous laisse dans l'embarras, même s'il est question de deux quantités de travail du même métier.

Ricardo en nous assurant que dans l'échange, la valeur de chaque espèce de travail est *bientôt fixée* et qu'elle l'est avec assez de précision pour satisfaire aux nécessités de la pratique, a fait bon marché d'un des plus délicats problèmes de la science économique, problème dont la difficulté n'a pas échappé même à l'attention de ses contemporains. Adam Smith parlait ici d'une « grosse équité » (*that sort of rough equality*) qui, tout en étant estimée suffisante pour « le train

(1) « Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée, ou dans une heure d'application à un métier qui a coûté dix années de travail à apprendre, que dans un mois d'application d'un genre ordinaire et à laquelle tout le monde est propre. » Adam Smith, *Wealth of Nations*, livre I, chap. v, trad. franç., tome I, p. 36.

(2) Ricardo, *Principles*, chap. I, section II, trad. franç., p. 10.

(3) Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 17, col. 1.

des affaires communes de la vie, » n'est pourtant pas fort exacte (1).

Si la justesse de cette dernière assertion nous saute déjà aux yeux lorsqu'il s'agit encore du travail de différents ouvriers exerçant le même métier, — la modiste et la modiste apprentie, par exemple, — la comparaison du travail et de ses produits soulève de nouvelles difficultés lorsqu'il est question de métiers différents.

En passant nous avons déjà fixé l'attention sur une circonstance extérieure très importante n'appartenant pas, il est vrai, aux facteurs décisifs de la *quantité* du travail que représentent les produits, mais pouvant influer cependant d'une façon considérable sur leur valeur-de-travail. Ce sont *les risques d'accidents, de maladie ou de mort*, que court le travailleur et qui sont beaucoup plus grands pour une catégorie de travail que pour une autre. L'on sait que, lors de la construction de la tour Eiffel, on comptait même, dans l'évaluation grossière qui s'exprimait dans les salaires des ouvriers, avec le caractère particulièrement dangereux du travail dans les parties hautes de la tour. Une différence de quelques mètres de plus au-dessus du sol se traduisait par une différence dans la taxation pratique du travail. Le nombre des vies humaines qu'a coûté la construction de la tour de 300 mètres nous a prouvé que cette différence de taxation était du moins très fondée, bien que nous ne puissions pas y reconnaître une indication exacte des différences de valeur. Des quantités égales de travail étaient ici évaluées à des degrés différents, lorsque le travail était fait à des hauteurs différentes et entraînait, par suite, des risques différents pour la vie du travailleur. Dans le cas choisi, le travail d'un ouvrier était comparé à celui d'un autre dans un même métier, ou bien, si le métier différait et si l'on comparait, par exemple, le travail des mécaniciens à celui des maçons ou des terrassiers, c'était en tout cas ce qu'on appelle du travail physique.

Comment comparerons-nous, cependant, une heure de travail du savant, du journaliste ou de l'artiste à une heure de

(1) Adam Smith, *loc. cit.*

travail du mécanicien ou du maçon ? La possibilité d'appliquer une mesure plus ou moins *exacte* cesse d'exister ici ; il faut considérer ces grandeurs comme *incommensurables*. Vouloir comparer et mesurer l'un par l'autre l'effort intellectuel d'un chimiste et l'effort musculaire d'un forgeron est une impossibilité que rien ne saurait justifier ; il est non moins impossible de comparer un travail à l'autre par l'évaluation de leurs produits respectifs ; ici non plus nous n'avons pas de terme de comparaison.

La théorie moderne de la valeur-de-travail ne s'est pas mieux dégagée de cette difficulté que l'économie classique. La réduction proposée par Marx d'une quantité de travail qualifié « travail à une puissance supérieure » à un *multiplum* de « travail simple » est à considérer comme scientifiquement impossible (1). Il est vrai que, sous le régime capitaliste, la vie sociale a souvent recours, pour récompenser le travail, à un système bien propre à contenter tous ceux qui désirent motiver et justifier la réduction dont nous venons de parler ; mais une telle réduction reste toujours arbitraire et ne saurait être invoquée dans la science économique. Lorsque nous étudions la valeur-de-travail des produits, c'est la *valeur-de-travail réellement existante* que nous devons analyser et non la récompense du travail sous le système coercitif du salariat moderne. Combien de fois la vie journalière laisse-t-elle saisir les épreuves éclatantes de ses évaluations injustes ! Nous verrons qu'elle place parfois le travail complètement inutile ou même nuisible bien au-dessus du travail le plus nécessaire et le plus utile à l'humanité. Ses décisions ne sauraient s'imposer à la science à titre de calculs exacts ou même approximativement justes ; aussi ne reposent-elles, en réalité, que sur le droit du plus fort.

Marx, — et il a de bonnes raisons pour cela, — n'entre pas

(1) G. Knies a eu parfaitement raison de s'opposer à cette théorie de Marx dans les termes suivants : « ... Aussi fictive doit nous paraître la supposition qu'une valeur d'usage réelle, qui est le produit d'un travail « complexe », pourrait aussi bien avoir été créée par un *multiplum* de travail « simple ». En réalité, un élève n'accomplit pas le chef-d'œuvre du maître dans un *multiplum* du temps dépensé par celui-ci et un édifice superbe n'est pas un *multiplum* de baraques. » (Knies, *Das Geld*, 2e édit., p. 156).

plus profondément dans la question et s'abstient de décrire le détail de l'opération par laquelle le travail qualifié se réduit en soi-disant « travail simple ». « Les proportions diverses, dit-il, suivant lesquelles différentes espèces de travail sont réduites au travail simple comme à leur unité de mesure, s'établissent dans la société à l'insu des producteurs et leur paraissent des conventions traditionnelles (1) . »

Lorsque, enfin, il lui faut motiver tant soit peu cette singulière méthode de réduction, il prétend que dans ce travail complexe, se présentant comme travail « à une puissance supérieure » vis-à-vis du travail simple, se manifeste une force « plus difficile à former » et qui « rend dans le même temps plus de valeur » (2).

On sait, du reste, qu'Adam Smith exprime déjà un avis semblable (3).

De prime abord nous faisons observer, et cette observation nous arrêtera encore dans la suite de ce chapitre, que le coût nécessaire à former l'ouvrier et sa force productive ne correspond pas nécessairement à la valeur des produits qu'il fabrique. Si par hasard l'éducation d'un barbouilleur médiocre a coûté plus que celle d'un peintre né artiste « par la grâce de Dieu », l'étude étant plus pénible pour le premier que pour le second, on aurait tort cependant d'en inférer que l'œuvre de l'homme médiocre soit supérieure à celle du véritable artiste.

(1) Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 17, col. 2.

(2) *Loc. cit.*, p. 84, col. 1. Dans la traduction française, ce passage est beaucoup moins clair et moins catégorique que dans le texte original. A titre de comparaison nous faisons donc suivre ce dernier : « Die Arbeit, die als höhere, komplicirtere Arbeit gegenüber der gesellschaftlichen Durchschnittsarbeit gilt, ist die Aeusserung einer Arbeitskraft, worin höhere Bildungskosten eingehn, deren Produktion mehr Arbeitszeit kostet und die daher einen höhern Werth hat als die einfache Arbeitskraft. Ist der Werth dieser Kraft höher, so äussert sie sich aber auch in höherer Arbeit und vergegenständlicht sich daher, in denselben Zeiträumen, in verhältnissmässig höheren Werthen. » (*Das Kapital*, tome I, 3e édit. allem., p. 178.)

(3) « Il est rare que de pareils talents s'acquièrent autrement que par une longue application, et la valeur supérieure qu'on attribue à leur produit n'est souvent qu'une compensation raisonnable du temps et de la peine qu'on a mis à les acquérir. » (Adam Smith, *Wealth of Nations*, livre I, ch. VI, trad. franç , tome I, p. 60).

En outre, admettons qu'une force productive ayant exigé des « frais de culture plus élevés » (*höhere Bildungskosten*, voir la note précédente en texte allemand) se présente, en effet, dans la société actuelle comme créatrice de travail « à une puissance supérieure » ; notre problème ne se trouve nullement résolu par là. En dernière analyse, la moderne théorie de la valeur-de-travail nous renvoie toujours, comme *preuve* de son hypothèse de la réduction du travail complexe au travail simple, à la pratique de notre société capitaliste en affirmant que là cette réduction a réellement lieu (1).

Au lieu d'*éclaircir* les phénomènes sociaux, cette théorie, développée spécialement dans la doctrine de Marx, accepte tels qu'ils sont ces phénomènes. Au lieu de les analyser et de les soumettre à une critique rigoureuse, toutes les fois qu'ils ne correspondent pas à la logique sociale et sont susceptibles d'être modifiés ou détruits par le développement progressif de notre civilisation, la théorie marxiste de la valeur-de-travail s'incline ici devant les faits, fondant ainsi sur les iniquités sociales existantes une théorie scientifiquement insoutenable. Dans sa doctrine de la réduction du travail complexe ou travail qualifié au « travail simple » et dans les motifs sur lesquels il base cette doctrine, Karl Marx n'a pas su s'élever au-dessus de la théorie classique de Smith. Ayant besoin de cette réduction pour la construction de son système, il l'a empruntée à l'école classique avec tous ses défauts.

Il est vrai que l'on pourrait présenter une excuse : Marx s'était proposé, peut-on dire, d'analyser dans son *Capital* la constitution et le développement de la *production capitaliste*. A l'endroit même que nous venons de critiquer, il a fait remarquer dans une note que « la distinction entre le travail complexe et le travail simple (*skilled and unskilled labour*) repose

(1) « Si des économistes comme il faut se sont récriés contre cette « assertion arbitraire », n'est ce pas le cas de dire, selon le proverbe allemand, que les arbres les empêchent de voir la forêt ! Ce qu'ils accusent d'être un artifice d'analyse, est tout bonnement un procédé qui se pratique tous les jours dans tous les coins du monde. » (*Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 84, col. 2. Ce passage ne se trouve pas dans le texte original.)

souvent sur de pures illusions, ou du moins sur des différences qui ne possèdent depuis longtemps aucune réalité et ne vivent plus que par une convention traditionnelle. » Ensuite, que « c'est aussi souvent une manière de parler qui prétend colorer le fait brutal que certains groupes de la classe ouvrière, par exemple, les laboureurs, sont plus mal placés que d'autres pour arracher la valeur de leur force de travail » (1). Je prétends pourtant que cette observation de Marx ne répare pas sa faute d'avoir développé ici une théorie scientifiquement fausse, en se basant sur ces mêmes rapports de violence et d'exploitation sociale dont il a si bien lui-même envisagé l'origine historique.

Tandis que dans le système de Karl Marx la réduction du travail complexe à un *multiplum* de « travail simple » nous est apparue comme illogique et insoutenable, elle est, au contraire, parfaitement à sa place dans l'économie officielle de la classe dirigeante, telle qu'elle se présente à nous pour défendre l'ordre social existant. L'identification de la « *valeur-de-travail* » *du produit* avec *la valeur de production de l'ouvrier* et *de sa force de travail*, est précisément un trait caractéristique du mode de production capitaliste et constitue, comme le dit Rodbertus à juste titre « la cause profonde de tout différend économique » (2).

Ainsi, pour l'apologiste de l'ordre social existant, l'énigme devant laquelle nous nous trouvions placés tout à l'heure est facile à résoudre. L'effort d'esprit du chimiste et l'effort musculaire du forgeron se présentaient à nos yeux comme des grandeurs incommensurables et les produits de leur travail comme des substances hétérogènes, de sorte que la quantité de l'un de ces produits ne pouvait pas se traduire en une certaine quantité de l'autre. Dans l'un et l'autre cas, cependant,

(1) Karl Marx, *loc. cit.*

(2) « Il ne faut pas confondre, naturellement, le « coût-de-travail » (*Kostenarbeit*) et le « coût du travail » (*Arbeitskosten*) La dernière expression signifie la totalité des *salaires* qu'un produit a coûtés à *l'entrepreneur*, la première est la somme du travail même. Que ces deux expressions ne soient pas identiques aujourd'hui, voilà dans ce monde la cause profonde de tout différend économique. » (Rodbertus, *Sociale Frage*, tome I, note à la page 68).

nous avons affaire à une dépense cérébrale, nerveuse, musculaire de l'homme, dépense qui doit être rétablie par une absorption de nourriture et d'oxygène. N'oublions pas que, pour certains économistes, parmi lesquels se trouve Marx, « la force de travail a juste la valeur des moyens de subsistance nécessaires à celui qui la met en jeu (1) ».

C'est donc là le point d'égalité, le « quelque chose de commun », que l'on ne cherche plus cependant, comme il l'aurait fallu, dans les produits mêmes, mais chez les producteurs (2).

Ce qu'il y a de commun entre les services de trait du cheval et les œufs de la poule, c'est le fait que les deux animaux absorbent de l'avoine. De même, l'élément commun existant entre le produit de travail du chimiste et celui du forgeron, c'est le fait que tous deux mangent du pain ; la différence commence avec la viande. La conclusion est facile à tirer : Monseigneur l'archevêque et le piqueur de l'Elysée, logés dans un palais, couvrent leur table de bécassines et de saumons, tandis que le simple journalier se nourrit de pommes de terre et habite un taudis : il en ressort, pour l'apologiste de notre société actuelle, que les produits du travail du pauvre diable sont aux produits du travail de Monseigneur ce que les pommes de terre sont au saumon.

Le malheur est que les prémisses sont fausses ! Même dans la société capitaliste, la valeur incorporée dans les produits par le travail humain ne se résout pas dans les frais de la production du travailleur et de sa force de travail. Nous venons de constater ce fait en comparant le produit du travail

(1) Marx, *loc. cit.*, p. 73, col. 1.

(2 « En fin de compte, toute activité productive, abstraction faite (!) de son caractère utile, est une dépense de force humaine. La confection des vêtements et le tissage, malgré leur différence, sont tous deux une dépense productive du cerveau, des muscles, des nerfs, de la main de l'homme, et en ce sens du travail humain au même titre. La force humaine de travail dont le mouvement ne fait que (!) changer de forme dans les diverses activités productives, doit assurément être plus ou moins développée pour pouvoir être dépensée sous telle ou telle forme. Mais la valeur des marchandises représente purement et simplement le travail de l'homme, une dépense de force humaine en général. » (Karl Marx, *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 17, col. 1.)

de l'artiste à celui du barbouilleur. Plus encore : Dépensez les mêmes frais pour l'entretien matériel, le développement intellectuel et l'éducation technique de vingt individus différents : vous obtiendrez vingt résultats différents. La société capitaliste elle-même, malgré l'à-peu-près de ses évaluations, juge de vingt façons différentes le produit de leur travail. Reste le cas où la violence intervient et décide de la valeur, comme l'épée de Constantin le Grand décida des « vérités » de la religion chrétienne.

Sous le régime capitaliste, on s'explique, il est vrai, par les frais de production de l'avoine, les frais de production des œufs des poules, comme ceux des services de trait ; de même on s'explique les frais des services humains par les frais d'entretien de l'ouvrier. Cela n'empêche pas que dans la science économique nous avons à distinguer nettement entre ces deux notions : d'une part, la valeur de production (valeur-de-travail) d'un produit, s'exprimant dans la quantité de travail que ce produit représente et dans la valeur spécifique de ce travail ; d'autre part, la valeur de production du travailleur, s'exprimant, en dernière analyse, dans la quantité des vivres, etc., que le travailleur reçoit pour son entretien.

Nous voici donc au cœur de la question : Les différentes quantités de travail d'espèces hétérogènes appliquées aux produits de différents métiers ne peuvent pas être mesurées l'une par l'autre. Aussi doivent-elles être considérées pour des branches de métier très différentes, — celles du travail musculaire et celles du travail purement intellectuel par exemple, — comme des grandeurs incommensurables. La substitution à ces grandeurs incommensurables des frais d'entretien des travailleurs qui créent les produits en question, caractérise précisément les iniquités sociales. Nous avons vu cette substitution entraîner nécessairement à des évaluations fausses que la science économique de nos jours ne peut pas accepter.

Cette substitution, enfin, est pour nous une nouvelle explication du problème historique, déjà étudié : pourquoi la *valeur-de-travail* primitive a-t-elle dû se transformer en *valeur de production capitaliste* avec le développement

de la bourgeoisie comme classe dirigeante de la société ? Sous la pression de notre vie capitaliste, en effet, c'est la concurrence qui résout la difficulté de réduire le travail complexe au travail humain simple, et de déterminer *quel travail comptera, à la fin, comme « travail simple »*. De l'évaluation primitive, quoiqu'au fond rationnelle encore, de la valeur du travail d'après sa durée et son intensité, ou bien d'après son produit, — évaluation qui nous ramène aux temps des corporations médiévales, — est sorti, non pas un système scientifique de calculs compliqués, du reste inapplicable, mais une solution des difficultés économiques par la voie de la violence. Il suffit aujourd'hui, en dernière analyse, pour résoudre ce problème théorique de l'économie, de savoir dans quelles mains se trouvent les moyens coercitifs de la société.

La bécassine et le saumon sont des mets d'archevêque et de piqueur ; le chimiste se les permet quelquefois ; le journalier s'en passe. Dans les frais de production du travailleur se résout la *valeur* de leur travail dans la société. Voilà le dernier mot du régime capitaliste !

Cette décision, cependant, n'est maintenue que par l'impuissance et la pauvreté des masses ouvrières qui, dans la lutte de la concurrence, *doivent trop souvent vendre leur travail à tout prix*, pour répondre aux premières nécessités de la vie. Partout où la décision de la force n'intervient pas dans la vie sociale, comme dans l'exemple du barbouilleur et de l'artiste, la tentative de remplacer la *valeur-de-travail du produit* par la *valeur de production du travailleur* doit donc évidemment échouer.

Nous avons à pousser plus loin encore notre analyse et à examiner de plus près une nouvelle erreur essentielle des doctrines modernes de la valeur-de-travail ; son effet a été d'empêcher que beaucoup de fautes des économistes officiels puissent être mises en lumière. C'est encore contre une confusion introduite par les théories de Karl Marx que nous aurons à diriger notre critique.

Marx et son école partent de l'hypothèse que le travail, bien qu'il soit la substance créatrice exclusive et géné-

rale de la valeur, ne possède pas de valeur lui-même (1).

Cette hypothèse, du reste, procède rigoureusement de sa thèse fondamentale que nous avons critiquée plus haut : les biens qui ont une valeur sont seulement ceux qui ont été produits par le travail. Aussi fausse, cependant, que cette thèse est encore la proposition qui en découle.

Le travail possède certainement de la valeur, et même de la valeur sous les trois formes que nous connaissons : *l'valeur d'usage, valeur de production, valeur d'échange.*

Nous savons que les purs dons de la nature peuvent avoir de la valeur, bien qu'ils n'en présentent pas toujours les trois formes. La chaleur du soleil, par exemple, fait hausser en hiver la valeur d'usage et en même temps le loyer des chambres situées au midi ; les hôteliers suisses ou niçois savent bien exploiter cette valeur des rayons solaires (2).

A l'état potentiel, sous forme de bois ou de charbon, la chaleur peut donner une valeur spéciale aux terres dans lesquelles elle se trouve accumulée. Nous savons que cette valeur ne peut pas être identifiée tout simplement avec le travail que l'on doit dépenser pour abattre la forêt ou pour exploiter la mine. De même l'énergie potentielle humaine, la force de travail de l'ouvrier possède une valeur spéciale que l'on ne saurait davantage identifier purement et simplement avec le travail nécessaire à son entretien et à sa reproduction.

Dans le deuxième tome de cet ouvrage, nous aurons l'occasion de revenir encore sur cette thèse de Marx, que l'ouvrier vend *non son travail*, mais *sa force de travail*. Dans l'histoire des organisations ouvrières et de leurs luttes contre les entrepreneurs, nous trouverons la preuve du contraire : les ouvriers, tout au moins, n'entendent pas vendre leur *force de travail*, mais simplement leur *travail ;* ils ont même tâché

(1) « Ce qui sur le marché fait directement vis-à-vis au capitaliste, ce n'est pas le travail, mais le travailleur. Ce que celui-ci vend, c'est lui même, sa force de travail ..... Le travail est la substance et la mesure inhérente des valeurs, mais il n'a lui-même aucune valeur. » (Karl Marx, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 232, col. 1).

(2) Que l'on compare encore la haute valeur possédée, dans les pays de vignobles, par les terres exposées au soleil du midi.

sans cesse de livrer un nombre toujours décroissant d'heures de travail contre les mêmes salaires ou même contre des salaires croissants. D'autre part, nous verrons l'entrepreneur capitaliste ou ses représentants veiller attentivement à ce que ses ouvriers ne lui volent pas une minute du temps convenu ou s'opposer à ce que, pendant cet espace de temps, ils donnent une intensité de travail insuffisante. Si, par hasard, l'entrepreneur tient encore compte de la *force de travail* de ses ouvriers, lorsque, par exemple, l'un d'entre eux est momentanément dans l'impossibilité d'exécuter le travail convenu, c'est évidemment un acte de générosité et d'humanité de sa part, à moins qu'il ne cède à la crainte de l'organisation ouvrière ou de certains événements. En effet, il ne se croira pas obligé à le faire en tant que capitaliste. Comme entrepreneur capitaliste la force de travail ainsi que la santé et la vie de son personnel peuvent lui être indifférentes aussi longtemps qu'il trouve assez d'ouvriers à embaucher. Il exige et peut exiger, selon son contrat, du *travail réel*. En tant qu'entrepreneur capitaliste il s'en tient à son « billet », — comme le Shylock de Shakespeare. Le cas où le capitaliste, par égoïsme bien compris, peut prendre à cœur le bien-être de son personnel et le bon soin de leur force de travail se montrera à nos yeux comme n'étant encore qu'exceptionnellement de rigueur dans notre société actuelle.

Pour le moment c'est le travail humain et non la force de travail que nous avons à analyser. Contrairement aux doctrines de l'école marxiste, c'est bien le travail humain qui se présente à nous comme une marchandise. Par sa capacité de produire de la *valeur* et des *marchandises* il a revêtu lui-même le caractère de valeur et de marchandise, comme par la possibilité de se transformer en *capital* (au sens étroit du mot) une somme d'argent est elle-même capital (« capital potentiel », comme le dit fort bien Karl Marx).

D'autre part, si le travail humain, analogue en cela aux purs dons de la nature, peut posséder de la valeur, il se distingue d'eux par une différence caractéristique. Les purs dons de la nature possèdent, dans certaines circonstances, de la *valeur d'usage* : par suite, après être devenus la propriété de

quelques-uns, ils peuvent, dans la société actuelle, procurer aussi une *valeur d'échange* à certains biens, — nous en avons fourni divers exemples. Mais les purs dons de la nature, précisément parce qu'ils ne sont pas produits par l'homme mais se mettent gratuitement à son service, ne possèdent pas de *valeur de production*. Par là ils se distinguent du travail qui est lié à la personne du travailleur et par suite à son entretien matériel et à son éducation intellectuelle et technique. C'est cette *valeur de production du travail*, si l'on veut, qui se résout dans *la valeur de production de la force de travail*, c'est-à-dire dans la somme des moyens de subsistance nécessaire au travailleur. Mais le travail a encore sa valeur d'usage spéciale, et ici, pour le travail comme pour toute autre marchandise, c'est cette valeur d'usage qui intervient dans l'échange et distingue nettement la valeur d'échange du travail de sa valeur de production.

C'est encore par l'influence de la valeur d'usage du travail que s'expliquent certains phénomènes économiques demandant ici quelque éclaircissement. C'est l'influence de la valeur d'usage spéciale qui procure au travail de l'artiste ou de la grande modiste son caractère de *travail supérieur* et qui donne à ses produits une valeur considérable. Les produits inférieurs, vendus à bas prix, peuvent exiger des frais de production identiques ou même plus élevés.

Pour la marchandise travail, comme pour toute autre marchandise, la doctrine moderne de la valeur-de-travail, telle qu'elle est formulée par Marx, pèche par la base ; ici plus qu'ailleurs, par la nature du sujet, se montre d'une façon sensible l'inexactitude de son hypothèse fondamentale, que seules ont de la valeur les richesses qui ont coûté du travail, et seulement en tant qu'elles en ont coûté.

Nous connaissons déjà la valeur d'usage des biens sous son double caractère de *valeur d'usage personnelle* et *sociale* ; nous retrouvons ce double caractère par rapport au travail, comme par rapport à toute autre marchandise.

Dans notre exemple des œuvres d'art et des articles de modes de qualités différentes, c'est la valeur d'usage per-

sonnelle du travail que l'acheteur aura à apprécier. Il s'agit ici chaque fois de la satisfaction des besoins et des désirs purement personnels de certains amateurs ou clients. Lorsque cependant l'œuvre d'un artiste se distingue tellement de celle de ses confrères qu'elle est achetée pour un musée et devient, pour ainsi dire, le bien commun de tout le public, nous pouvons considérer que le travail de l'artiste en même temps que son œuvre a présenté une valeur d'usage sociale toute particulière, dépendant encore, en premier lieu, des propriétés intrinsèques de ce travail, mais ne pouvant se manifester, en tout cas, que comme un rapport nouveau entre le produit de ce travail et l'homme.

Pour la très grande partie des biens de consommation journalière, la valeur d'usage sociale, aussi bien celle du travail que celle de son produit, n'entre en jeu qu'en tant que les besoins et les désirs personnels d'un consommateur particulier sont une partie de l'ensemble des besoins et désirs humains. Dans cette mesure, l'action de la valeur d'usage sociale du travail est *générale* et s'applique à toute espèce de biens.

Ordinairement, la seule question est de savoir laquelle des deux, — *valeur d'usage personnelle* ou *valeur d'usage sociale* du travail, — est mise au premier plan ; de la réponse dépend notre jugement et sur le travail et sur son produit.

On considère généralement la mort comme un malheur pour la personne qu'elle frappe ; au point de vue objectif, cependant, il serait plutôt malheureux que tous les hommes vécussent éternellement. Il peut arriver de même, qu'un travail quelconque possède une valeur d'usage essentiellement élevée pour un certain individu ou pour un petit cercle de personnes, tandis qu'au point de vue objectif, le même travail doit être considéré comme entièrement inutile ou même nuisible.

Le travail du valet de pied possède probablement une valeur d'usage fort élevée pour son maître, qu'il soit prince ou haut fonctionnaire d'une république. Néanmoins, son travail, jugé d'après sa valeur d'usage sociale, peut paraître inutile à l'un d'entre nous, nuisible à l'autre, par l'exemple

d'oisiveté que donne ce travailleur comme par le coût de son entretien. Ici et dans les cas semblables, comme nous l'avons fait remarquer ailleurs, il y aura autant d'opinions que de juges.

Cela n'empêche pas que l'on peut poser, en cette matière, quelques principes fondamentaux : Sans contredit, nous devons attribuer *la valeur d'usage sociale la plus élevée aux espèces de travail qui répondent aux premières nécessités matérielles des hommes, et rendent possibles nos communications, notre vie en société.*

En partant du principe connu : *d'abord le nécessaire, ensuite l'utile, enfin l'agréable*, nous pouvons assurément discuter encore sur les différentes catégories du travail humain et sur la place à attribuer à chacune d'elles ; mais nous pourrions nous entendre du moins sur les grandes lignes de conduite à suivre dans nos évaluations.

Sans doute, il s'agit ici d'un examen sociologique très important, qui touche d'ailleurs par plus d'un point à la science économique, mais qui est des plus difficiles et des plus ingrats. C'est une raison de plus pour apporter notre part d'éloges à l'esprit pratique d'Adam Smith que nous avons vu, plus d'une fois déjà, se distinguer heureusement, dans ses recherches scientifiques, des économistes qui sont venus après lui.

C'est une preuve de la supériorité de son esprit et de la largeur de sa conception de notre vie sociale, d'avoir introduit dans la science économique la différence entre le travail « productif » et le travail « improductif ». Faisons une réserve : La définition qu'il a donnée de ces deux catégories de travail est encore imparfaite et défectueuse ; aussi lui a-t-on reproché à bon droit de considérer comme improductif tout travail qui ne contribue pas *directement* à la production d'un bien matériel et vendable (1).

(1) C'est le grief formulé, par exemple, contre Smith par Mac Culloch. Cf. la note 118 de cet économiste sur l'œuvre de Smith. Du reste, Mac Culloch, lui-même, était trop au service des classes dirigeantes et des grands de son époque pour pouvoir partager la conception large de Smith et découvrir l'idée juste sous la forme défectueuse. Le raisonnement de Mac Culloch aboutit à reconnaître comme productif chaque travail qui peut

En effet, le travail qui augmente *indirectement* le bien-être matériel, intellectuel ou moral des hommes, doit être compté aussi comme travail productif. A titre d'exemple, citons le travail employé à l'instruction et à l'éducation de la jeunesse, au soin des malades, à la conservation des bibliothèques, etc. Cependant, le principe même, posé à bon droit par Smith, doit être d'autant plus approuvé aujourd'hui que la science économique moderne se considère de plus en plus comme une partie de la science sociologique générale. Reconnaissons en passant qu'il fallait au temps de Smith du courage et de l'indépendance d'esprit pour ranger ouvertement les souverains, les officiers, les hauts dignitaires de l'Etat parmi les travailleurs « improductifs ».

Il me semble que, de nos jours, nous devons aller plus loin encore que Smith en distinguant, à côté du *travail productif*, non seulement le *travail improductif*, mais encore le *travail socialement nuisible et dangereux*.

Lorsqu'on occupe les détenus à leur faire creuser des fossés qu'ils auront à combler ensuite, on ne saurait nier qu'il s'agit là d'un travail simplement « improductif » en ce sens que ce travail ne crée pas de nouvelle valeur. La qualification de Smith s'applique donc parfaitement à ce cas. Ceux, pourtant, qui font métier d'empoisonner leurs semblables par la fabrication de l'absinthe ou de l'opium ou par la falsification des aliments, — lait, beurre, farine, font un travail à qui

exister dans les conditions sociales existantes. A côté du travail des fabricants, commerçants et banquiers, il loue encore comme « éminemment productif » (*supereminently productive*) le travail de tous les agents de la force publique : Armée et Flotte, Police et Justice et tout travail en général, qui concourt à « la sûreté de la propriété ». Cf. ensuite la critique de G. Garnier, et d'A. Blanqui sur les distinctions de Smith (*Richesse des Nations*, livre II, ch. III, trad. franç., tome I, édit. 1881, p. 397-401.) Très intéressante surtout est la discussion large de Blanqui. Il nous avertit qu'en rectifiant l'erreur commise par Smith, il faut prendre garde de tomber dans la même faute. « Parce que le docteur Smith, dit-il, a reconnu (lisez méconnu, — voir l'édition de 1843) le caractère productif de certains travaux, il ne faut pas voir partout des producteurs, et la distinction du fondateur de l'*Economie politique*, pour être trop absolue, n'en est pas moins vraie en partie. La science ne doit donner le nom de travaux productifs qu'à ceux qui ont pour objet de satisfaire des besoins réels et légitimes, soit matériels, soit immatériels. »

ne convient plus la simple épithète d'« improductif ».

L'armée et la flotte, — lorsqu'elles sont employées à sauvegarder les classes dirigeantes de notre société contre « l'ennemi du dedans » ou qu'elles offrent à un gouvernement quelconque l'occasion de faire oublier par une guerre extérieure la situation tendue dans l'intérieur du pays, — peuvent représenter ici une quantité considérable de travail non seulement improductif, mais encore essentiellement nuisible et dangereux. Elles peuvent ainsi constituer un frein empêchant la société entière de se développer vers une forme supérieure de civilisation.

La valeur d'usage spéciale du travail, comme on peut s'y attendre, exerce une influence importante sur la valeur-de-travail des produits par rapport à la réalisation de celle-ci au marché. Ce phénomène, pourtant, vient compliquer encore les caractères de la valeur que nous étudions. On peut le remarquer déjà pour le travail dans chaque métier particulier ; mais la difficulté augmente si l'on examine différentes branches de production. Ici nous avons déjà rencontré des produits dont la nature différait tellement que nous avons dû les considérer comme absolument hétérogènes et les quantités de travail dont ils étaient les produits comme des grandeurs incommensurables.

Pour résumer notre analyse de la valeur-de-travail des produits, nous constatons que diverses quantités de travail humain, différant par la nature du travail et par sa valeur d'usage, ne sauraient être évaluées exactement l'une par l'autre. La difficulté augmente encore par le fait que ces quantités de travail hétérogène sont exécutées par des ouvriers différant par leurs forces physiques et intellectuelles et par leur habileté professionnelle. Nous n'avons pas le moyen d'exprimer rationnellement la quantité du travail de l'ingénieur, de l'architecte ou du médecin en travail de maçon ou de terrassier ; dans le même métier, dans le même atelier, il nous est encore impossible de comparer exactement les résultats du travail du forgeron et de son apprenti, du maçon et du manœuvre. C'est exceptionnellement qu'un travail peut être exactement mesuré par un autre. Nous trouverons une foule d'exemples

à l'appui de notre exposé lorsque nous examinerons plus tard une entreprise moderne de grande industrie avec le travail de son directeur, des ingénieurs, des comptables, des contre-maîtres et des ouvriers de toutes catégories. C'est là un des arguments les plus significatifs apportés par les communistes contre le salariat moderne et contre la taxation arbitraire de la valeur du travail sous ce régime.

CHAPITRE IV

OBSERVATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR LA VALEUR DE PRODUCTION SOCIALE

Coût de production et de reproduction. Valeur de production des matières premières. Usure matérielle et usure économique des moyens de travail.

A nos considérations sur la valeur-de-travail sociale des produits se lient quelques observations d'un caractère général. Elles concernent la valeur de production sous toutes ses formes et nous devrons encore en tenir compte lorsque nous analyserons la valeur de production sous sa forme capitaliste développée ; mais nous préférons les formuler dès maintenant parce que, sans elles, notre étude de la valeur-de-travail resterait inachevée.

Nos recherches sur la valeur-de-travail sociale des produits nous ont fait trouver comme base de cette valeur la quantité de travail personnellement nécessaire à leur production et appliquée sous les conditions techniques les plus favorables, pourvu que ces conditions soient accessibles à tous.

Immédiatement se pose ici la conséquence suivante : Supposons dans la production d'un article quelconque une invention, un perfectionnement, ou une révolution technique, comme l'histoire du travail en compte à chaque pas, dans chaque branche de métier. Le premier effet de ce changement

sera la réduction du temps nécessaire à la production de cet article.

Supposons le temps réduit de moitié. D'ordinaire ce ne sera pas seulement le produit nouvellement fabriqué qui verra diminuer dans la même mesure sa valeur de production, mais encore *toute la quantité du produit fabriquée dans les anciennes conditions techniques du travail.*

Naturellement, on suppose dans ce cas que le nouveau procédé de fabrication est rendu public et également praticable par tous les producteurs. Dans le cas contraire, la nouvelle invention ou le perfectionnement des moyens de travail étant provisoirement le secret ou la propriété d'un seul fabricant ou d'un petit nombre de producteurs, le nouveau procédé peut être considéré comme un monopole ; de même, l'application de la force motrice d'une roue hydraulique et l'intensité exceptionnelle du travail de certains ouvriers particulièrement doués se sont présentées tout à l'heure à nos yeux comme de semblables monopoles. Dans ce dernier cas c'est seulement le profit du producteur privilégié qui augmente ; la valeur-de-travail sociale reste invariable jusqu'à ce que la nouvelle méthode de fabrication se soit généralisée.

Fort remarquable, à ce point de vue, sont les mesures coercitives prises par les autorités médiévales, qui, dans leur réglementation du travail des corporations, veillaient scrupuleusement à ce que nul maître artisan ne gagnât plus que ses confrères en augmentant la productivité de son travail par l'usage des perfectionnements techniques ou par tout autre moyen. Vers l'an 1400 il n'était pas permis au maître foulon, dans la ville de Leyde, d'employer d'autres matières premières pour les étoffes que celles qui lui étaient prescrites, ou de fouler plus d'une pièce de drap tous les deux jours de travail ; la longueur de chaque pièce était de même désignée, elle était de 32 aunes : toutes ces prescriptions paraissaient encore insuffisantes, puisque l'on fixait encore le nombre des fils à employer dans le tissage (1). Ce qui, d'une part, était

(1) Les plus anciens règlements des drapiers de la ville de Leyde remontent à 1363. Comme partout, cependant, le magistrat les remaniait con-

ici un garant de la qualité du produit, empêchait, d'autre part, les progrès techniques de l'industrie.

Il résulte de ces observations générales qu'en principe ce n'est pas *le coût de la production*, mais plutôt *le coût de la reproduction* d'une marchandise que nous pouvons considérer comme le facteur constitutif de sa valeur de production. Il s'agit ici d'un principe s'appliquant avec autant de rigueur à la valeur de production capitaliste développée, qu'à la simple valeur-de-travail. Ce principe se retrouve dans la notion du coût de la production ; aussi est-il généralement reconnu, par les représentants de la théorie moderne de la valeur-de-travail.

Le principe que nous venons de développer ne s'applique ni sans réserves, ni également à toute catégorie de biens. Plusieurs biens économiques ne peuvent pas être reproduits et doivent précisément à ce fait une partie considérable de leur valeur d'échange, bien que le coût de production reste un élément essentiel de cette valeur. Tel est le cas, par exemple, pour les objets rares de différentes espèces. D'autres articles de cette catégorie, comme certains vins estimés, retirent de leur âge un élément essentiel de valeur ; si l'on voulait les reproduire, on aurait de même à reproduire cet âge, — sinon, on fabriquerait de tout autres produits représentant une *moindre valeur*.

Comme principe général, cependant, principe s'appliquant à la très grande partie des articles de consommation journalière, nous devons admettre que la valeur de production est estimée d'après *le coût de la reproduction*.

En ce qui concerne la simple valeur-de-travail, ce principe s'exprime ainsi : *La valeur de production est estimée d'après la*

tinuellement par de nouvelles ordonnances. Cf. la citation à la page 167, relative à la ville d'Amiens. Elle nous a appris que le maître tisserand ou *wadier* n'y pouvait pas davantage augmenter son gain par l'invention d'une méthode perfectionnée ou par le moyen d'une production plus intensive. Les mêmes observations s'appliquent aux villes de Flandre. Voir F. Funck-Brentano, *Philippe-le-Bel en Flandre*, Paris, 1896, p. 51 et suiv. Le nivellement des conditions de vie dans chaque métier sur la base d'une valeur-de-travail sociale réglée par les autorités urbaines, voilà le trait caractéristique qui distingue les rapports de production dans le Moyen Age.

quantité du travail socialement nécessaire au moment où le produit apparaît au marché, c'est-à-dire au moment où sa valeur de production va se réaliser dans la valeur d'échange et le prix de marché.

C'est dans ce même sens que nous verrons encore s'appliquer ce principe à la valeur de production capitaliste développée et cela non seulement par rapport aux produits qui peuvent être augmentés indéfiniment et arbitrairement par l'industrie humaine, mais encore aux produits de l'agriculture et de l'industrie agricole ainsi qu'aux matières premières que nous procurent les industries extractives ; pourtant, en ce qui concerne ces dernières catégories de produits, nous savons que la productivité du travail ne dépend que partiellement de l'homme même.

Une observation particulière se présente ici : Supposons que dans le laps de temps compris entre la production d'une marchandise et son apparition au marché, la quantité de travail indispensable à la production de cette marchandise reste la même, mais que son producteur trouve au marché *un autre produit* fabriqué avec un coût de production moindre, — c'est-à-dire pour le cas spécial de la valeur-de-travail, par une dépense moindre de travail, — et que ce deuxième produit corresponde aussi bien ou mieux que le premier aux mêmes besoins et désirs humains. Il est évident que, dans ce cas, il arrivera de deux choses l'une : ou le premier produit ne sera plus demandé et deviendra une non-valeur ; ou bien, la demande, tout en s'affaiblissant, continuera. L'alternative sera résolue par plusieurs circonstances particulières : la mode, les préférences des consommateurs pour le produit nouveau venu, ou d'autre part leur néophobie. En résumé, le premier produit ne réalisera généralement pas une valeur de production supérieure à celle du dernier qui satisfait les mêmes besoins ou désirs. Lorsque, par exemple, le nouveau produit n'exige que la moitié du travail nécessaire à la fabrication du premier, on peut s'attendre à voir la moitié seulement de la valeur de production sociale représentée autrefois par le premier produit se réaliser dorénavant dans sa valeur d'échange et son prix de marché. A nettement parler, ces derniers se cons-

titueront sur une base qui n'est plus la valeur de production sociale originelle du produit en question, mais qui ne s'élève qu'à la moitié de celle-ci.

Ici le produit, dont il est question, n'est pas privé partiellement de sa valeur de production originelle par un produit parfaitement pareil possédant les mêmes propriétés intrinsèques, mais par un produit d'une autre espèce, capable de satisfaire les mêmes besoins et désirs humains.

Dans nos recherches sur la valeur de production en général et la valeur-de-travail en particulier, nous avons toujours parlé jusqu'à présent, en termes généraux, du coût nécessaire de la production ou du travail socialement nécessaire à la production, sans faire une distinction, pour chaque produit en particulier, entre le travail directement appliqué au produit, et la quantité de travail que l'on peut considérer comme transmise au produit par l'intermédiaire des moyens de production.

Les *moyens de production*, comme l'on sait, comprennent encore d'une part les *matières premières* et *matières secondaires*, d'autre part les *moyens de travail : immeubles, outillage*, etc. C'est à leur égard que nous avons à faire quelques observations importantes sur la constitution de la valeur de production. Ces observations s'appliquent encore une fois à la *valeur de production en général* et non exclusivement à *la valeur-de-travail*.

Les artisans qui ont fabriqué l'ouvrage de tabletterie dont nous avons examiné la valeur-de-travail sociale, ont donné à ce produit une valeur de production correspondant au travail dépensé ; leur travail peut être considéré comme entrant purement et entièrement dans le produit, avec la réserve déjà faite que c'est généralement la valeur-de-travail sociale qui compte ici dans l'échange et non la valeur-de-travail personnelle.

L'ouvrage de tabletterie, cependant, représente autre chose que le travail que nous venons d'y retrouver. Il contient encore d'abord la matière première, bois ou ivoire, qui généralement est livrée par d'autres ouvriers et qui, en tout cas, passe entièrement et avec toute sa valeur de production dans

le nouveau produit. Elle ne subit une transformation dans le processus de la production que pour reparaître, sous une nouvelle forme, dans le produit final. Nous n'avons à analyser pour le moment que *la valeur de production* et notre problème est autre que celui des ouvriers tabletiers qui ont à juger chaque plaque de bois ou d'ivoire d'après l'usage qu'ils en peuvent faire. Notre tâche est donc assez simple. Au travail de ces ouvriers nous avons à ajouter le travail nécessaire à la production et la livraison de la matière première. Nous supposons que, dans la branche de métier qui s'occupe de la fabrication de la matière première, le coût de la production se réduise encore à une dépense de travail.

Dans l'industrie spéciale choisie par nous il n'est pas question, à proprement parler, de matières secondaires. Si nos ouvriers étaient des fondeurs de cuivre ou de bronze et leur œuvre un objet de fonderie artistique, il en serait autrement. A côté de leur matière première (cuivre ou bronze) ils auraient encore à compter avec les matières secondaires, combustibles et autres, employées dans leur industrie. Les matières secondaires se distinguent des matières premières en ce qu'elles n'apparaissent pas dans le produit final, mais sont consumées, au contraire, dans le processus de la production, sans laisser trace de leur existence. Cependant, en principe, ces derniers matériaux ne sont pas moins nécessaires à la constitution du produit que les matières premières ; comme ces dernières, ils doivent être considérés comme entrant dans la valeur du produit avec leur entière valeur de production, (valeur-de-travail ou valeur de production capitaliste développée).

Tel n'est pas le cas pour ce que l'on désigne sous le terme spécial de *moyens de travail*. L'immeuble où l'artisan exerce son métier peut continuer à exister aussi longtemps que l'ouvrier exerce sa profession, quel que soit le nombre des pièces livrées par lui. De même ses outils durent plus longtemps que chaque processus particulier de production. Mais immeuble et outils subissent des altérations. Tous ces moyens de travail, quoique dans un délai différent, s'usent à la longue. Aussi faut-il réparer de temps en temps l'immeuble ; aiguiser et maintenir en bon état les instruments de travail.

Rappelons-nous maintenant que notre ouvrage de tabletterie représentait une valeur-de-travail sociale de 50 heures. Il faut tenir compte ensuite de la quantité de travail dépensée à la fabrication des matières premières et secondaires. Admettons qu'elle soit de 13 heures. Supposons enfin que l'usage des moyens de travail représente 50 jours de travail par an dans les conditions générales de production : 25 jours nécessaires, par exemple, pour compenser l'usure matérielle des moyens de travail mis à la longue hors d'usage, et 25 autres jours représentant le temps nécessité par les réparations continuelles et l'entretien des outils, le nettoyage de l'atelier, etc. A ce titre, la valeur de production sociale de l'objet en question devra être augmentée d'une fraction de ces 50 jours de travail correspondant à la durée de sa fabrication.

Aussi longtemps que le métier continue à être exercé par l'artisan et que la valeur de production se présente encore à nos yeux comme de simple valeur-de-travail, l'ouvrier traitera encore souvent l'usure de ses moyens de travail comme une quantité négligeable ; tout au plus, la comptera-t-il grossièrement dans les prix qu'il demande. Il en sera tout autrement dès que nous verrons se transformer peu à peu la petite manufacture en petite industrie, industrie moyenne et grande industrie. Là les moyens de travail, bâtiments, machines, outillage, etc., commencent à jouer un rôle toujours plus important ; l'entrepreneur y est naturellement porté à compter sérieusement avec la valeur de production transmise au produit par chacun de ces moyens de travail, et il les spécifie soigneusement dans ses prix de revient.

L'entrepreneur moderne enregistre dans ses livres une somme annuelle pour la détérioration de ses machines ; il met de même au compte des dépenses une somme répondant à l'usage, — sinon au loyer, — de ses locaux. Même dans ce stade de développement de l'industrie, on ne tiendra pas un compte exact, pour la détérioration des instruments de travail, de la durée de leur emploi, depuis leur mise en service jusqu'à ce qu'ils soient hors d'usage. Pourtant, du côté des entrepreneurs, ce calcul a beaucoup gagné en précision avec les années. C'est précisément cette possibilité de compter plus facilement et avec

une plus grande exactitude l'usure, les frais d'entretien, etc. des moyens de production que nous avons déjà comptée comme un facteur essentiellement favorable à la transformation de la valeur-de-travail primitive en valeur de production capitaliste (1).

Le produit final du travail du tabletier pourrait représenter ainsi une valeur-de-travail sociale non de 50 heures, mais de 65 heures ; par exemple, 50 heures pour le travail direct de la fabrication, 13 heures comme valeur de production des matières premières et secondaires et enfin 2 heures pour l'entretien des moyens de travail, l'usure des outils, etc.

Ainsi, nous voyons que les moyens de travail n'entrent pas entièrement dans chaque exemplaire du produit à la fabrication duquel ils ont servi, à l'inverse des matières premières, généralement aussi des matières secondaires. Ils s'absorbent dans le produit total d'une période entière de production, de sorte que le coût qui correspond à leur usage ne peut s'appliquer que par fraction à chacun des objets fabriqués pendant cette période.

Il est tout naturel que pour l'une et l'autre espèces de moyens de production, on ne saurait parler d'une transmission de valeur de production de ces moyens au produit final qu'autant qu'ils possèdent eux-mêmes cette valeur. Les matières premières ou secondaires qui sont gratuitement à la disposition du producteur n'entrent pas dans la *valeur de production personnelle ;* celles qui sont librement accessibles à tous

(1) Les autorités des villes du Moyen Age, dans leurs règlements des métiers, ne tenaient pas exclusivement compte des matières premières et de la main-d'œuvre, mais encore des *instruments de travail*. Pour en donner la preuve, nous nous référerons encore une fois au métier des drapiers dans la ville de Leyde. Il était expressément défendu, dans cette ville, de carder la laine ; on la peignait pour ne pas trop casser le poil du drap. Les outils au moyen desquels se faisait cette opération spéciale étaient encore scrupuleusement déterminés (Voir le Dr P. J. Block, *loc. cit.*, p. 197). « La disposition et la grandeur des métiers, le nombre des fils, sont fixés d'une manière précise. » (F. Funck-Brentano, *Philippe le Bel en Flandre*, p. 53).

Ici encore c'est à la bonne fabrication du produit que les autorités médiévales voulaient veiller. Il est évident, d'autre part, que leurs prescriptions sur les outils étaient encore un obstacle important au développement technique des métiers.

n'entrent pas davantage dans la *valeur de production sociale des produits*. Les unes et les autres sont comme les forces naturelles qui prêtent gratuitement leur concours dans le processus de la production. Le sable ou le bois sauvage de la forêt peuvent ne coûter au producteur que le travail nécessaire à les recueillir, les transporter et les appliquer à une destination spéciale ; pour le reste, ils peuvent ne pas lui coûter davantage que la lumière du soleil ou l'eau de pluie. Il en est autrement, si ces dons de la nature ne se trouvent que par exception à la libre disposition du producteur et se présentent en ce cas comme un monopole. La force d'un courant d'eau dans une contrée industrielle peut nous servir d'exemple. Dans le cas du monopole, c'est seulement la *valeur de production personnelle* et non la *valeur de production sociale* qui reste invariable. Il est donc très compréhensible que la petite manufacture ait déjà tenu compte, dans la fondation des établissements, de la proximité plus ou moins grande des matières premières comme de toute autre condition permettant d'économiser les moyens de production. La fondation d'ateliers de sculpteurs sur bois dans les contrées boisées de la Suisse, de Thuringe et de la Forêt Noire, de sabotiers, vanniers, nattiers, briquetiers aux bords des rivières, s'explique par la même cause pour la période de la petite manufacture.

La grande industrie moderne comporte naturellement, à ce point de vue, bien d'autres exigences que la petite manufacture ; mais ces circonstances accessoires de la production conservent leur influence. L'établissement des hauts fournaux, des fonderies et des grandes forges de nos temps modernes dans le voisinage des mines, qui leur procurent les matières premières et les principales matières secondaires, est un phénomène du même ordre.

Dans aucune de ces deux époques il n'est question d'une nécessité rigoureuse ; on peut économiser par d'autres voies, surtout dans la grande industrie, que la production et le transport des matières premières et secondaires. La Suisse, par exemple, doit principalement l'existence de son industrie moyenne et de sa grande industrie à la technique moderne qui transforme la force motrice de l'eau courante en élec-

tricité, c'est-à-dire, à une économie des moyens de travail. D'une façon générale, les principes que nous venons de développer au sujet des moyens de production sont d'un intérêt essentiel pour tout degré de développement du travail humain.

Nous devons encore faire une observation : Les principes généraux que nous avons posé plus haut, relativement au travail s'appliquent aussi aux matières premières et secondaires d'une part, aux moyens de travail de l'autre. C'est non la *valeur de production personnelle*, mais la *valeur de production sociale* qui, généralement et pour les deux catégories de moyens de production, entre dans le produit ; de plus, ce n'est pas ordinairement le *coût de la production* d'un produit, mais plutôt le *coût de sa reproduction* qui, dans les deux cas, compte comme valeur de production sociale. Ce qui est en jeu, selon ce dernier principe, c'est la valeur de production sociale possédée par le produit au moment où *il est apporté au marché*.

Examinons de plus près encore l'application de ces principes importants : Le tabletier voulant se permettre le luxe de tendre son atelier de tapisseries, ne saurait rationnellement compter l'usure de celles-ci dans la détérioration de ses moyens de travail. La valeur de production sociale transmise avec le temps au produit s'étend bien à l'atelier et aux instruments de travail, mais non à la décoration des locaux. Quoique les frais dépensés à celle-ci se rangent parmi les frais personnels de fabrication des objets de tabletterie, ils ne comptent point dans la valeur de production sociale de ces produits.

Aussi longtemps que le métier reste encore entre les mains de l'artisan, la valeur de production se présentant sous la forme primitive de valeur-de-travail, de semblables dépenses jouent ordinairement un rôle peu important. Il en est autrement déjà dans la petite industrie et plus encore dans l'industrie moyenne et la grande industrie de nos jours. Ici tous les frais de production de cette espèce exercent une influence plus ou moins importante, à tel point, qu'un excès de dépenses sur ce chapitre peut décider bien souvent de l'avenir d'une entreprise.

Les machines coûteuses qu'emploie souvent la grande

industrie moderne perdent sensiblement de leur valeur avec le temps, non seulement par cause d'usure matérielle, mais aussi par le simple fait de leur âge. Un entrepreneur dans la grande industrie moderne doit se tenir au courant du développement de son industrie et se préoccuper des inventions nouvelles de la mécanique en tant que celles-ci peuvent lui permettre de réaliser des économies. S'il oubliait ce principe, sa machinerie, pour ainsi dire, se survivrait à elle-même. Par opposition à l'usure *matérielle*, c'est ce qu'on peut appeler l'usure *économique* des moyens de production.

Dans certaines branches de la grande industrie, on reconnaît ainsi la nécessité du remplacement total de toute la machinerie (usée ou non usée) au bout de quelques années de service. Nous nous sommes laissé dire que les compagnies d'assurances contre l'incendie comptent avec cette nécessité et font payer en conséquence de hautes primes aux propriétaires de ces entreprises.

Ici la valeur de production sociale des instruments de travail et leur *absorption dans un espace déterminé de temps* joue un rôle essentiel et ceci s'applique non seulement à tout entrepreneur en particulier, mais même à l'industrie nationale ou internationale (1).

D'autre part, la question de savoir ce qui compte comme valeur de production dans un sens général et social a une influence beaucoup plus importante pour la grande industrie que pour la petite manufacture et le travail de l'artisan isolé. Si la tapisserie ornant l'atelier du tabletier n'apporte pas un

(1) Pierre Kropotkine, dans son livre : *Fields, Factories and Workshops*, donne la comparaison intéressante qui suit sur l'état international de notre grande industrie : « Il en est de même en Allemagne. Depuis un quart de siècle, et surtout depuis la dernière guerre, l'industrie y a subi une transformation complète. Son outillage, entièrement renouvelé dans la plupart de ses usines et manufactures, représente, pour ainsi dire, le dernier mot du progrès ». Les nouvelles usines de l'Allemagne débutent avec l'expérience acquise par Manchester après un siècle d'essais et de tâtonnements, et en Russie, on travaille aussi bien aujourd'hui qu'à Manchester ou en Saxe. La Russie, à son tour, essaie de s'émanciper de sa dépendance vis-à-vis de l'Europe occidentale et fabrique déjà elle-même la plupart des articles qu'elle importait autrefois de l'Angleterre ou de l'Allemagne. » (*loc. cit.*, chap. I, pp. 10-11, Trad. Victor Dave).

tort irréparable aux affaires de l'artisan, l'établissement trop luxueux d'une entreprise de grande industrie pourrait plus facilement mener l'entrepreneur à sa ruine. Ici les limites sociales posées dans chaque branche d'industrie, indépendamment de la personne de l'entrepreneur, ont un intérêt beaucoup plus direct ; une méprise à l'égard des moyens de travail y est d'une portée bien plus grande ; il est difficile de remédier à l'excès de dépenses apporté dans la construction d'un vaste immeuble, tandis que l'artisan a bientôt fait d'enlever ou de vendre quelques objets imprudemment achetés.

Dans la petite industrie, l'industrie moyenne et la grande industrie, l'économie relative aux matières premières et secondaires joue un rôle non moins important assurément que dans la petite manufacture. Dans un établissement de grande industrie moderne bien dirigé, chaque objet, le plus petit même, doit avoir sa place et ne pas rester inutilisé. Un entrepreneur de capacités commerciales supérieures attribuait principalement la prospérité de sa fabrique de carrosserie à la bonne administration, au système d'économie pratiqué par la direction ; pas un bout de ficelle dans son entreprise n'était gaspillé et tout, jusqu'aux copeaux de bois et aux vieilles boîtes de fer blanc, trouvait toujours son emploi.

Plus encore que l'économie des matières secondaires c'est celle des matières premières qui exerce ici une influence essentielle, parce que celles-ci s'emploient en quantités plus considérables : « Si une livre de coton suffit en moyenne pour faire une livre de filés, nous fait remarquer Marx, ce n'est que la valeur d'une livre de coton qui sera imputée à la valeur d'une livre de filés (1). »

Pour chaque établissement de grande industrie se trouve ici exprimé en quelques lignes un principe général de la plus grande importance pour le bon succès de l'entreprise.

Nous faisons expressément remarquer que toutes ces observations sur les matières premières et secondaires, sur les moyens de travail et sur leur influence dans le processus de

(1) Karl Marx, *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 80, col. 2.

la création de valeur, s'appliquent uniquement à la *valeur de production* que ces éléments ajoutent au produit ; elles ne se rapportent nullement à l'influence qu'ils exercent sur la *valeur d'échange*. C'est une erreur importante de notre théorie moderne de la valeur-de-travail, erreur que l'on retrouve également chez Rodbertus et chez Marx, de supposer que la « valeur » des moyens de production (c'est-à-dire selon leur doctrine, la quantité de travail représenté par ces moyens, ou ce que nous appelons leur valeur de production) entre telle quelle dans la valeur d'échange des produits, au fur et à mesure qu'elle est consommée dans le processus de la production.

La confusion est manifeste ; si la part de la valeur d'échange des produits que l'on peut mettre au compte des moyens de production ne peut pas être fixée exactement, néanmoins on ne saurait l'identifier purement et simplement avec le travail représenté par ces moyens de production dans la proportion de leur usure. Le service que le matériel de production rend dans la constitution de la valeur d'échange objective des produits est autre chose que la valeur de production représentée par la part consommée du matériel.

Il est à peine utile de répéter que nous nous retrouvons encore, en dernière analyse, en présence de cette hypothèse si souvent critiquée que, dans l'échange, les biens produits par le travail humain possèdent seuls une valeur et que leur valeur correspond nécessairement à ce travail.

Dans notre discussion de cette hypothèse nous avons fait remarquer que les dons de la nature qui se trouvent gratuitement au service de l'homme et ne possèdent aucune valeur de production ne peuvent pas être mis à l'écart en vertu de leur gratuité lorsque nous estimons la *valeur d'échange* des produits. Dans la haute importance qu'ont les agents naturels pour la création des richesses humaines et leur influence essentielle sur la constitution de la valeur d'échange de ces dernières, nous avons rencontré précisément un des meilleurs arguments que puissent apporter les communistes contre l'accaparement de la nature par les individus.

Il est donc évident que nous nous opposerons catégoriquement aussi à l'identification des services que nous rendent les

matières premières et secondaires et les moyens de travail avec la valeur de production qu'ils représentent. Cette identification est aussi insoutenable pratiquement que théoriquement.

Dans un chapitre traitant de la valeur des *biens complémentaires* nous exposerons dans son développement le principe général suivant : *Lorsque différents facteurs ont collaboré à la création d'un bien économique on ne peut pas mettre au compte d'un seul le produit de l'action commune. En diminuant la valeur totale d'un produit de la valeur que certains facteurs représentent en dehors de la combinaison, pour attribuer ensuite la différence à l'action d'un seul facteur conservé, on oublie que les biens complémentaires doivent être jugés dans leur ensemble.*

D'après ce principe, si l'on veut déterminer la part qui revient à l'aide des moyens de production dans la création des richesses humaines et la constitution de leur valeur, on ne peut pas remplacer cette aide par le coût de la production ou de la reproduction des moyens en question. C'est du moins impossible en ce qui concerne la *valeur d'échange* de nos richesses malgré la théorie moderne de la valeur-de-travail. Cette substitution ne s'applique en réalité qu'à la *valeur de production* des richesses.

Karl Marx s'est laissé entraîner à poser l'hypothèse suivante : « Les moyens de production ne peuvent... jamais ajouter au produit plus de valeur qu'ils n'en possèdent eux-mêmes. Quelle que soit l'utilité d'une matière première, d'une machine, d'un moyen de production, s'il coûte 150 livres sterling, soit cinq cents journées de travail, il n'ajoute au produit total qu'il contribue à former jamais plus de 150 livres sterling (1) ».

Cette hypothèse est aussi inexacte lorsqu'on la veut appliquer à la *valeur d'échange* des biens qu'elle est correcte relativement à leur *valeur de production*. Aussi caractérise-t-elle une fois de plus la confusion entre ces deux formes de valeur,

(1) Voir Karl Marx, *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 88, col. 1. Rodbertus, de son côté, a moins approfondi cette matière. Voir cependant : *Sociale Frage*, t. I, p. 69-70.

confusion que l'on retrouve continuellement dans les œuvres de Marx.

Si, cependant, nous devons rejeter ici les théories présentées par la doctrine moderne de la valeur-de-travail en tant qu'elles s'appliquent à la valeur d'échange, nous n'acceptons pas davantage celles que la doctrine utilitaire expose au sujet des moyens de production.

La doctrine utilitaire moderne, d'après ses représentants les plus autorisés et d'accord avec sa théorie générale de la valeur, considère la valeur des machines et celles, en général, de tous les « biens productifs », comme dépendant de « l'utilité limitative » du produit final prêt à la consommation et comme ne s'appuyant pas, par suite, sur le coût de production de ces biens mêmes » (1).

(1) Très curieuse, à ce sujet, est l'exposition que donne M. Böhm de cette hypothèse. Cf. *Kapital und Kapitalzins*, t. II, p. 190 et suiv.

« Supposons, dit-il, qu'un article de consommation A provienne d'un groupe de biens productifs du deuxième ordre (G_2) ; celui-ci, à son tour, d'un groupe du troisième ordre (G_3), dérivant lui-même d'un groupe du quatrième ordre (G_4) et ainsi de suite. A titre d'exemple et pour éclairer cette division empruntée à Menger, il prend comme article de consommation le *pain* ; comme groupe productif du deuxième ordre, la *farine*, le *four de boulanger* et le *travail du boulanger* collaborant à la production du pain ; comme groupe productif du troisième ordre, le *blé*, le *moulin*, les *matériaux pour construire le four*, etc., servant tous ensemble à la production des biens du deuxième ordre ; enfin la *terre* qui procure le blé, la *charrue*, le *travail du laboureur*, les *matériaux nécessaires à bâtir un moulin*, etc., seront des biens productifs du quatrième ordre. M. Böhm pose ensuite les deux principes fondamentaux suivants :

« *Premièrement* : attendu que de tous les groupes productifs intermédiaires qui passent successivement l'un dans l'autre, dépend la même utilité, la valeur de tous doit être en principe la même. »

« *Secondement* : la quantité de cette valeur commune correspond pour tous ces groupes, en dernière analyse, à la quantité de l'utilité limitative de leur produit final prêt à la consommation. » (*Loc. cit.*, p. 192).

D'après cette théorie la valeur du *travail du laboureur* ainsi que celle de ses *moyens de production* dépend de la valeur du *blé* qu'il produit ; cette dernière valeur à son tour, ainsi que la valeur du *moulin*, des *matériaux pour la construction du four de boulanger*, etc., dépend ensuite de la valeur de la *farine*, *du four* et du *travail du boulanger*, et enfin ces dernières valeurs dépendent encore de la *valeur du pain*. Ici l'école autrichienne s'arrête. Pourquoi ? *Est-ce que le pain ne produit pas de nouveau de la force de travail, comme la force de travail produit du blé, de la farine, du pain* ? Nous prenons la liberté de continuer la chaîne de déductions de M. Böhm : la valeur du *pain* « dépend » de la valeur de la force de travail produite par le pain, force de travail des laboureurs, artisans, ouvriers de fabriques, etc. ; la

Cette dernière doctrine ne commet donc pas l'erreur faite par la théorie de la valeur-de-travail ; elle ne confond pas la valeur de production ajoutée par les instruments de travail, etc., aux produits finaux avec la partie de la valeur d'échange de ces derniers qu'on devra attribuer à la collaboration des moyens de production. Son erreur est autre : C'est de confondre les *services que rendent le travail, le sol, les outils, etc. dans le processus de la production et dans la création de valeur sous toutes les formes avec la valeur d'échange que représentent eux-mêmes ces biens productifs.*

Elle considère la valeur d'échange d'une charrue (pour reprendre une fois encore l'exemple choisi par Von Thünen) comme s'appuyant, en dernière analyse, non sur le coût de production de cet objet même, mais sur « l'utilité limitative » qu'aura finalement pour les consommateurs le pain, lorsque, dans quelque temps, la charrue aura servi entre les mains du laboureur à la production du blé.

La vie sociale réelle donne un démenti formel à cette théorie, ce qui est assez naturel. Le fabricant de charrues évalue tous ses instruments aratoires à un même niveau objectif pour tous les objets pareils ; il ne peut pas compter pour la fixation de leur valeur avec « l'utilité limitative » qu'un kilo de pain aura prochainement, — dans une année, deux années, etc., — pour les consommateurs successifs.

L'acheteur, de son côté, ne voudra pas payer une charrue plus cher que son voisin pour la raison qu'il attend de son objet des services exceptionnellement utiles. De même nous avons vu déjà que l'orfèvre évaluera un objet d'or « au poids de l'or » sans se préoccuper de « l'utilité limitative » que cet

valeur de cette *force de travail* dépend ensuite de la valeur du blé, des légumes, des articles d'industrie, etc., qu'elle produira dans l'avenir. Et ainsi de suite.

Ce raisonnement, se mouvant ainsi dans un cercle, d'ailleurs incomplet dans la théorie de M. Böhm, se réduit à l'idée suivante : La valeur des « biens productifs » d'aujourd'hui dépend de la valeur des « biens productifs » de demain.

Cette formule ne nous apprend rien sur la *quantité* de l'une et de l'autre valeur. Reste à se demander ce qui subsiste de cette théorie lorsqu'on l'éprouve à la vie réelle.

objet a eu pour la personne qui le lui offre ou qu'il aura probablement dans l'avenir pour un acheteur quelconque. Entre les articles de consommation productive (matières premières, machines, outils, etc.) et les articles de consommation directe il n'y a pas de différence à ce sujet.

La théorie que la doctrine moderne de la valeur-de-travail nous expose relativement à la valeur des moyens de production repose sur la confusion de la *valeur d'échange* et de la *valeur de production* ; celle que nous trouvons à cet égard chez les représentants de la doctrine utilitaire moderne repose, en dernière analyse, sur la confusion de la *valeur d'échange* et de la *valeur d'usage*.

CHAPITRE V

LA VALEUR DE PRODUCTION CAPITALISTE

I. — *Frais de production capitalistes par opposition aux frais de travail primitifs.*

Dans le petit maître-artisan du Moyen Age, travaillant avec un nombre restreint d'apprentis et de compagnons, nous avons déjà le précurseur de l'entrepreneur capitaliste moderne. Mais l'activité du maître-artisan était soumise à des règles sévères, qui lui interdisaient de s'élever beaucoup, dans son métier, au-dessus de ses confrères. Les ordonnances municipales décidaient de son propre gain, comme du salaire de ses compagnons et apprentis.

Dans cette période précapitaliste de la civilisation, cependant, il y avait certains métiers tombant plus ou moins en dehors de la réglementation et présentant déjà, dans son premier développement, la forme capitaliste de la production. C'étaient des branches de métier dans lesquelles le capital placé en immeubles, matières premières et matériel d'entreprise, devait atteindre des proportions telles que les petits maîtres-artisans ne pouvaient généralement pas y prétendre. Leur capital était d'autant plus insuffisant que le nivellement des conditions d'existence et de production concourait à les réduire à l'impuissance.

Ces métiers n'appartenaient pas au domaine de l'agriculture, ni à une des nombreuses sphères de la petite manufac-

ture. Pendant plusieurs siècles encore ce n'est pas de ce côté qu'il fallait attendre la rupture de la loi de la production précapitaliste. En ce qui concerne l'agriculture, elle est restée basée en Europe, jusqu'à nos jours, sur la simple main-d'œuvre de l'ouvrier travaillant avec des outils primitifs. Il est vrai que la production de plusieurs articles d'usage général passait peu à peu de l'artisan isolé à la manufacture petite ou moyenne, de l'atelier étroit de l'ouvrier, artiste dans son métier, au grand atelier ou régnait la division du travail, — cet atelier qu'Adam Smith nous a décrit avec tant de talent et de connaissance des détails. Ce passage de l'une à l'autre forme de production représentait une évolution de plusieurs siècles. Entre le petit maître-artisan du Moyen Age et l'entrepreneur capitaliste moderne se trouve, dans chaque sphère de production, un intervalle d'au moins cinq cents ans.

Ce que nous appelons le régime capitaliste, se présente d'abord à nos yeux dans le commerce. Le commerce, et plus particulièrement encore le commerce d'outre-mer, portait déjà au Moyen Age la richesse et la prospérité dans maintes contrées bien situées de l'Europe ; mais les conditions dans lesquelles il s'exerçait, étaient de nature à surpasser souvent les forces d'un seul homme, quelque riche qu'il fût pour son temps. Il fallait construire et entretenir en bon état des magasins et entrepôts de marchandises, des moyens de transport de toute nature. Pour le commerce d'outre-mer la possession des vaisseaux était rendue particulièrement coûteuse et hasardeuse par la piraterie organisée en mer et sur les grèves. Ce métier se rangeait pour ces motifs parmi ceux qui exigeaient la dépense d'un capital relativement considérable en moyens de production. Aussi voyons-nous déjà le commerçant occuper au Moyen Age une position sociale très particulière qui devait le distinguer bientôt en tant que possesseur de capital et exploiteur du travail de ses semblables, du paysan et de l'artisan ou du petit maître de la ville. En outre, dans cette profession nous voyons apparaître assez tôt sur la scène le grand capital associé, partout où plusieurs commerçants s'unissent pour équiper à frais com-

muns un ou plusieurs vaisseaux, ou même toute une flotte, et supporter ensemble les risques de leur entreprise. Au Moyen Age nous voyons naître ainsi ce grand capital dans les unions de commerçants des puissantes villes marchandes de l'Italie, bientôt aussi dans la confédération hanséatique de plusieurs villes d'Allemagne et du Nord. Après la découverte des routes maritimes vers l'Amérique, les Indes et l'Australie, quelques siècles plus tard, ces unions se multiplient dans les Compagnies commerciales et coloniales de différents Etats d'Europe.

Dans l'industrie pouvait se présenter peu à peu un phénomène semblable partout où l'exécution d'un métier exigeait également des dépenses relativement importantes en capital fixe. C'était le cas pour l'extraction des substances minérales : or, argent, fer, pierres. En général, cependant, comme nous venons de l'indiquer déjà, ce développement s'accomplissait beaucoup plus lentement pour l'industrie que pour le commerce. C'est seulement après l'invention de la vapeur et son application technique aux métiers de différentes espèces, pendant la dernière moitié du XVIII^e^ siècle, qu'a pu naître pour l'industrie une période de révolution semblable à celle que le commerce venait de parcourir quelques siècles auparavant.

Cette révolution devait évidemment balayer, dans plusieurs branches de production, les débris des réglementations médiévales concernant le travail et briser les entraves mises par celles-ci aux jeunes industries naissantes (1).

La vieille loi de la valeur était brisée du même coup ; à mieux dire, la *valeur-de-travail* qui avait eu son règne comme loi générale de la valeur de production, était transformée en *valeur de production capitaliste*, dont l'action se généralisait bientôt dans les diverses branches de l'industrie. Regardons de près comment cette évolution s'est accomplie :

(1) Si l'on cherche, pour une période contemporaine, un exemple éclatant de la brusque transformation du métier de l'artisan en industrie et grande industrie capitaliste par la nécessité des grandes dépenses en capital fixe, il suffit d'observer le développement industriel de la Suisse. La Suisse, en effet, a été le pays de la petite manufacture par excellence, jusqu'au jour récent, où les progrès de la science ont permis à l'homme d'utiliser la force motrice des torrents et des cascades à la production de l'électricité.

Lorsque nous avons vu *la valeur de production* se présenter à nos yeux comme simple valeur-de-travail, nous avons déjà remarqué qu'elle différait de *la valeur d'échange*. Le coût, dépensé à leurs produits, par les artisans ou les paysans du Moyen Age, se réduisait immédiatement à un coût en travail. A ce titre figurait non seulement le coût du travail personnel appliqué aux produits par chacun des artisans qui en modifiaient la forme, mais aussi le travail dépensé par tous ceux qui avaient fourni les matières premières et secondaires et les instruments de travail. Mais le travail humain n'était pas le seul élément constitutif de la valeur d'échange. Cette dernière se montrait déjà à nos yeux comme due aussi en partie à la collaboration des agents naturels bien distincts du travail humain. Nous avons vu alors *la valeur d'usage* influer incessamment sur *la valeur de production* et c'est seulement de leur action commune que naissait *la valeur d'échange*.

Ce qui distingue tout d'abord la production capitaliste de la production primitive entre les mains de l'artisan, c'est que pour l'entrepreneur capitaliste nous voyons le coût de la production ne pas se réduire immédiatement à des dépenses en travail, mais à des dépenses en capital. Le coût capitaliste de la marchandise, nous dit Marx, « se mesure d'après la dépense de *capital* qui a été faite pour elle (1) ». Chaque sacrifice fait par l'entrepreneur capitaliste pour fabriquer une marchandise quelconque, s'exprime pour lui en une dépense d'argent et c'est la somme de toutes les dépenses faites par lui qui composent pour lui *le prix de revient* de son article ; ce sont ces dépenses que nous désignerons dans la suite par le terme de *frais de production*.

Le principe constaté par nous, qu'une richesse est le fruit commun de tous les facteurs ayant collaboré à sa production, — agents naturels et travail humain, — prend dans l'esprit de l'entrepreneur capitaliste la forme suivante : pour lui le *profit d'entrepreneur*, ou en d'autres termes le *surproduit* (2)

(1) *Das Kapital*, tome III, première partie, ch. I, trad. franç., p. 3.

(2) Cette notion du *surproduit* ne doit pas être confondue avec la notion marxiste de la *plus-value*. Il est vrai que Marx considère la somme de ce qu'il appelle la *plus-value* comme égale au *profit réel* que gagne l'entrepre-

procuré par son entreprise est le fruit de *son capital entier*. Il n'attribuera pas ce profit exclusivement à la partie consommée de son capital, pas plus qu'à la partie dépensée aux salaires. Comme entrepreneur capitaliste il lui importe peu de savoir, si une fraction quelconque de son capital entier a été employée à l'achat de matières premières ou secondaires, à l'acquisition de machines et autres instruments de travail, ou encore si elle a été dépensée en salaires. Il se préoccupe de maintenir chacune de ces dépenses partielles dans une proportion convenable par rapport à sa dépense totale ; le reste lui est indifférent. A cet égard, une partie de son capital lui paraît aussi productive qu'une autre. Il ne faut pas en chercher la cause, avec la doctrine marxiste, dans la vue « bornée » du capitaliste en présence des mystères de la production ; elle se trouve naturellement dans les circonstances qui caractérisent cette production.

La doctrine marxiste ne voit dans l'entrepreneur capitaliste que l'exploiteur de la force de travail d'autrui. Les économistes officiels, de leur côté, nous le présentent de préférence comme un simple « ouvrier intellectuel ». En réalité, et nous y reviendrons plus longuement dans le deuxième tome de cet ouvrage, l'entrepreneur capitaliste est plus que cela : il est aussi *accapareur* d'agents naturels, matières premières, etc., et dans la mesure où il peut faire hausser les prix de ses produits en influant sur leur rareté au marché par rapport à la demande totale et effective, il peut être encore un *spéculateur*, qui joue sur les besoins de ses semblables.

Pour le moment nous n'avons à analyser le profit de l'entrepreneur que dans la mesure nécessaire pour nous expliquer les raisons qui amènent l'entrepreneur capitaliste à considérer une partie de son capital total comme aussi productive qu'une autre. Il agit dans la pratique selon la théorie que

neur, mais il commet l'erreur, — comme nous verrons dans le deuxième tome de cet ouvrage, — de comprendre la *plus-value* comme le produit exclusif de ce qu'il appelle *le « capital variable »*, c'est-à-dire de la partie du capital déboursée pour payer les salaires.

nous avons déjà exposée : l'origine du produit d'un complexus de facteurs associés ne peut être séparée de ce complexus même. Dans la pratique, toutes les parties d'un capital collaborent, entre les mains de l'entrepreneur capitaliste, à la création d'une certaine valeur nouvelle, aussi bien celles qui sont placées dans le sol ou dans les matières premières et secondaires que celles qui ont fourni les instruments de travail ou payé les salaires des ouvriers.

Examinons un peu en quoi consiste la situation différente de l'entrepreneur capitaliste comparée à celle de l'artisan indépendant ou du petit maître de métier au Moyen Age ? Le dernier, nous l'avons vu, était obligé de se réserver dans les prix de marché toute la valeur-de-travail de ses produits. Les statuts de sa corporation, du reste, ne lui auraient pas permis de vendre ses articles au-dessous de cette valeur. Le nivellement des conditions d'existence des habitants d'une ville sur la base d'une valeur-de-travail sociale réglée par le magistrat, — voilà précisément le trait caractéristique que nous avons discerné dans cette période historique.

Il en est tout autrement pour l'entrepreneur capitaliste, et la différence à ce propos entre lui et le maître-artisan du Moyen Age est même plus catégorique au fur et à mesure que son entreprise est plus développée au point de vue capitaliste. L'entrepreneur moderne ayant à son service quelques dizaines et même quelques centaines ou quelques milliers d'ouvriers, échappe à la nécessité de vendre ses produits à leur entière valeur-de-travail ; son entreprise est sujette à de tout autres règles. Contrairement au petit maître-artisan, il pourra réaliser un profit, tout en vendant ses marchandises au-dessous de leur valeur-de-travail, et il pourra le faire pour la simple raison déjà, que son exploitation s'étend à un nombre plus grand d'ouvriers. Il réalisera même toujours un profit plus ou moins grand tant qu'il vendra encore ses marchandises au-dessus de ses propres *frais de production*. Ces frais de production constituent donc pour lui un *minimum*, au-dessous duquel il ne rentrerait pas dans ses propres dépenses. La différence que nous venons d'observer ici entre l'entrepreneur capitaliste et le maître-artisan du

Moyen Age est d'autant plus importante que le premier, — précisément parce que son entreprise est fondée sur une échelle bien plus vaste, — pourra de même s'assurer des avantages beaucoup plus étendus en tant qu'*accapareur d'agents naturels* et *spéculateur*. Dans des proportions bien plus larges il pourra accaparer à son profit des matières premières et secondaires et mettre à son service les forces naturelles nouvellement connues dont la découverte est l'œuvre de la civilisation générale ; il peut enfin accroître son gain, plus facilement et dans des dimensions tout autres que son ancêtre, en spéculant sur les besoins momentanés des consommateurs de ses produits.

Au temps des corporations, les statuts et les règlements des magistrats urbains qui concernaient le travail avaient pour but, avant tout, d'affermir et de conserver les maîtres de métier dans leur situation privilégiée ; aujourd'hui, les gouvernants viennent aimablement à l'aide de leurs compères et leur permettent volontiers de mettre la main sur les dons de la nature, — tout d'abord les matières premières, — qu'ils n'ont pas plus le droit d'accaparer que tout autre représentant de la race humaine. Pour si violente que soit souvent la concurrence entre les capitalistes modernes, ils ont toujours su à merveille se coaliser ensemble contre les autres classes de la société. Nous verrons encore ultérieurement quelles limites à ses appétits l'entrepreneur moderne rencontre dans la production capitaliste elle-même ; mais nous voulons faire remarquer, dès à présent, que l'importance des deux dernières sources de profit indiquées, — l'accaparement d agents naturels et la spéculation, — ne doit pas être négligée. Lorsqu'à la fin de ce tome nous traiterons de l'influence exercée par les trusts et les monopoles sur le marché moderne, nous devrons reconnaître combien ces autres sources peuvent apporter de bien-être matériel à ceux qui travaillent à s'enrichir aux dépens d'autrui. Evidemment, l'exploitation immédiate des ouvriers dont l'entrepreneur capitaliste a besoin constitue seulement une partie plus ou moins grande de tout le *surproduit* que le capitaliste moderne pourra obtenir.

Pour l'entrepreneur capitaliste, contrairement à l'artisan indépendant et au petit maître de métier pré-capitaliste, — voilà la courte conclusion de tout ce que nous venons d'exposer, — il ne s'agit plus de vendre les marchandises sur la base du *travail* qui est directement appliqué à leur fabrication, mais sur la base des *frais de leur production*.

Sous le nom de *frais de production*, ce terme pris au sens capitaliste, nous comprenons l'ensemble de toutes les dépenses que le producteur doit débourser nécessairement pour pouvoir produire une marchandise.

Les frais de production se composent de :

A. — L'usure du *capital fixe* (bâtiments, machines, outils, etc.)

B. — Les avances de capital *circulant* pour : 1° achat des matières premières et secondaires ; 2° compensation de la rente, de l'intérêt, des primes d'assurance, etc. ; 3° payement des salaires.

Cette définition, cependant, a encore besoin de quelques éclaircissements. Il peut paraître simple au premier coup d'œil de formuler ce que sont les frais de production, mais il est souvent difficile, dans la pratique, de décider ce que, dans une entreprise capitaliste, nous devons logiquement considérer comme tels.

Dans les années 1891 et 1892, le *Department of Labor*, à Washington, présidé par le statisticien connu Carroll D. Wright, publia trois grands volumes contenant une enquête très détaillée et très sérieuse sur les frais de production dans quelques branches principales de l'industrie. Pour nos recherches de science économique cette enquête est d'une importance pratique essentielle, et dans les pages suivantes, nous aurons l'occasion de nous référer souvent aux résultats de cet examen particulier que l'on a qualifié de « triomphe de la statistique ».

Pour la première partie de leurs recherches (concernant les industries du fer, de l'acier, du charbon et de la pierre calcaire) les agents du « Département du Travail » ont étudié non moins de 618 établissements industriels ; pour la deuxième partie (concernant les industries textiles et l'indus-

trie du verre) non moins de 278 établissements dans les divers états de l'Amérique du Nord, de l'Angleterre et de l'Europe continentale. En outre, ces agents ont eu l'occasion toute particulière, — que seule peut procurer une enquête officielle entreprise sur une échelle aussi gigantesque, — de vérifier leurs données statistiques en allant en personne aux livres de compte et listes de salaires des différents entrepreneurs. Or, c'est précisément l'ampleur et le caractère sérieux de cet effort de statistique, qui a pu démontrer la difficulté de déterminer nettement ce que sont les frais de production, et ceci non seulement pour toute une industrie considérée en général, mais souvent aussi pour une seule entreprise capitaliste.

Les difficultés se rapportent spécialement aux dépenses de la catégorie qui, dans notre définition, correspond au titre B. 2°, mais aussi à d'autres. Quelques-unes des observations techniques qui se trouvent dans le rapport du Département du Travail sont d'une importance immédiate pour l'analyse que nous poursuivons ici.

Pour arriver à la détermination du coût de la production, dit l'introduction du rapport, on a *exclu* « toutes les dépenses faites pour payer l'intérêt, les assurances, la dépréciation du matériel et (partout où elles existent) les redevances à payer aux propriétaires du sol » ; on a fait de même relativement aux « dépenses pour le transport des produits jusqu'au lieu de leur livraison franco ». On a estimé suffisant, pour le but proposé, de ne comprendre dans le coût que des éléments « *universels, positifs et absolument essentiels* », c'est-à-dire « des éléments du coût communs à tous les producteurs et devant être supportés pour la mise au jour du produit complet » (1).

En partie, les difficultés que présente le relevé des éléments exclus sont seulement des obstacles à l'établissement d'une statistique comparative digne de confiance, mais ne nous regardent pas pour notre analyse théorique. Pour nous, les éléments exclus par le rapport américain peuvent donc, en

(1 *Sixth Annual Report of the Commissioner of Labor*, Washington, 1891, introduction, p. 8.

réalité, entrer dans le coût de la production, selon la branche particulière de l'industrie ou l'établissement que nous examinons.

L'*intérêt*, comme le fait remarquer le rapport américain, ne peut guère être compris comme un élément des frais de production à cause de la variation du montant de l'intérêt qui entre dans les estimations des différents établissements.

Beaucoup d'établissements, en outre, ne comptent pas avec l'intérêt à payer, parce qu'ils sont libres de toutes charges ou bien qu'ils réservent pendant un temps suffisant une somme annuelle à l'amortissement du premier capital ; cela fait, l'intérêt ne figure donc plus dans l'inventaire ou dans les comptes de l'entreprise. « L'homme qui paye un large intérêt doit se contenter d'un moindre profit. Lorsqu'il emprunte son capital, il fait diminuer la différence qui constitue son profit. »

Considéré ainsi, l'intérêt entre donc, en ce cas, dans le profit de l'entrepreneur, mais ne fait pas partie des frais de production de ses marchandises. Et le rapport américain éclaircit cette théorie par l'exemple caractéristique suivant : « Certains fabricants dans différentes industries ajoutent, par exemple, 6 pour cent de l'immeuble et du matériel entier, aux frais de la production en répartissant le montant sur la production totale de l'année. Lorsque, dans un tel cas, les marchandises se vendent à ce coût, le fabricant prétend qu'il n'a pas fait de profit, tandis qu'en réalité il en a fait 6 pour cent et ces 6 pour cent sont à considérer comme une compensation de l'intérêt qu'il aurait obtenu de son capital s'il l'avait engagé dans une autre direction (1). » Caractéristique est également le fait suivant que relève ce rapport : « La plupart des fabricants de fer et d'acier de l'Europe et tous ceux chez qui les recherches se sont étendues en Amérique, se sont trouvés considérer leur établissement comme libre de charges dès l'origine, et ils ont formulé ainsi leur avis : la seule influence que la valeur du matériel peut avoir sur le coût de la production, s'exprime en

(1) *Sixth Annual Report, loc. cit.*, p. 9.

dépenses pour réparations et non pas en un intérêt ajouté aux éléments positifs des frais (1) ».

La *dépréciation du matériel* qui a, à bon droit, attiré l'attention de tant d'auteurs désirant évaluer les frais de production d'une marchandise, constitue un obstacle réel aux recherches statistiques. Le Département du Travail à Washington n'a pas eu seulement des motifs théoriques pour ne pas la ranger parmi les éléments *positifs* et *universels* des frais de production, il a été influencé ; dans la pratique par l'opinion de plusieurs fabricants. A propos de la dépréciation on ne saurait formuler des règles fixes généralement applicables ; la première difficulté est la diversité des industries et des processus de la fabrication, mais il y a également à compter avec plusieurs influences secondaires. La question de la dépréciation du matériel ne peut pas être séparée de celle de son entretien et l'on peut même considérer en théorie que la compensation de l'une équivaut aux dépenses de l'autre. Ce qui rend ici les recherches particulièrement difficiles dans la pratique, c'est que les directions des industries montrent souvent une tendance naturelle à compter la dépréciation du matériel proportionnellement au profit réalisé plutôt que selon sa véritable importance ; partout où cette tendance se manifeste par des faits, le montant ainsi calculé sera haut dans les années de grands bénéfices et inversement. Par cette méthode, les frais de production pourraient être considérés comme directement proportionnels à la prospérité de l'établissement.

En outre, même pour ceux qui prennent une part immédiate à la direction d'une entreprise industrielle ou commerciale, il est excessivement difficile de distinguer rigoureusement dans les comptes de leur entreprise, entre les dépenses qui sont nécessaires aux agrandissements du capital fixe et celles qui doivent assurer la conservation du matériel. Pour celui qui reste en dehors de l'organisation intérieure de l'entreprise il est généralement impossible de faire cette distinction. En règle générale pourtant, — voilà comment le Département du Travail a résolu ce problème, — *les réparations*

(1) *Loc cit.*, pp. 9 et 10.

doivent être comprises parmi les frais de production, tandis que les agrandissements ou les frais dépensés à l'accroissement de la productivité d'une entreprise doivent être considérés comme une augmentation du capital (1).

En ce qui concerne les machines, la détérioration dépend, comme nous le savons, de tant de circonstances, — les unes se rapportant à la machine même, les autres à son usage, — qu'il est impossible d'établir ici un taux de dépréciation juste et uniforme que l'on puisse considérer comme entrant entièrement dans les frais de production. « Parfois, nous fait remarquer par exemple le rapport américain, une machine peut continuer dans son ensemble à servir, tandis que des parties importantes peuvent devenir hors d'usage. » Même dans des usines bien dirigées, la méthode employée pour établir un taux déterminé de la détérioration des machines diffère grandement. Le Département du Travail à Washington a estimé que le meilleur moyen d'éviter ici toutes les difficultés était encore de comprendre les réparations comme frais de production.

Dans l'enquête américaine l'*assurance*, à son tour, n'a pas été rangée parmi les éléments *positifs* et *universels* proprement dits des frais de production. Il est vrai que beaucoup d'entrepreneurs préfèrent supporter eux-mêmes leurs risques tandis que d'autres les transfèrent aux compagnies d'assurances. En tout cas, ces frais sont réellement, comme le dit le rapport américain, « d'une grandeur variable et souvent inconnue. » Mais cette difficulté, une fois encore, regarde plutôt la possibilité de dresser une statistique comparative rigoureuse que les conditions de notre analyse théorique. En général, c'est selon l'industrie et l'entreprise particulière étudiées que nous jugerons si et jusqu'à quelle hauteur la prime de l'assurance doit être considérée comme entrant dans les frais généraux exigés par la production d'une marchandise.

Il en est de même des *redevances dues aux propriétaires du sol*, telles qu'elles sont d'usage dans l'exploitation des mines de charbon et de fer, des carrières, etc., et lorsque les travaux

(1) Voir *Sixth Annual Report*, *loc. cit.*, p. 11.

sont entrepris par d'autres que les propriétaires. Ces redevances, assurément, ne sauraient être considérées comme des *frais positifs* et *universels* en tant que, variant avec les situations locales, elles doivent encore correspondre nécessairement à la somme que l'exploiteur compterait comme intérêt de son capital, s'il était lui-même le propriétaire du sol. Si, cependant, ces droits ne peuvent être compris rationnellement dans une statistique comparative, parmi les éléments constitutifs, positifs et universels des frais de production, il est non moins sûr qu'ils se présentent comme des dépenses propres à influencer le profit ou les prix de vente des produits.

Enfin, les *frais du transport des marchandises* depuis l'établissement industriel jusqu'au lieu de la livraison franco, doivent-ils être comptés parmi les éléments positifs des frais de production ? On pourrait prétendre que ces frais font partie des dépenses nécessaires à la *vente*, et non, à proprement parler, à la *production* des articles de chaque industrie. Pour une statistique comparative où il faut déterminer d'avance ce que l'on comprendra sous le terme de « frais de production », les difficultés sur ce point se multiplient encore. Les produits de nombre d'établissements sont livrés « franco en fabrique » ; d'autres à des distances et des points tellement différents, que l'on ne peut plus trouver une base fixe pour des calculs comparatifs à ce sujet. Pour notre analyse théorique, pourtant, nous avons sans contredit à compter avec ces frais de transport. N'oublions pas que nous devons considérer la valeur de production des marchandises comme un élément réel et parfois prédominant dans la constitution de leur valeur d'échange et leur prix de marché. Nous avons donc à compter avec *tous* les frais qu'exigent le transport et la circulation de ces marchandises, jusqu'au moment où elles passent dans les mains des consommateurs. Pour notre but, nous ne saurions donc oublier aucun des frais nécessités par les marchandises depuis le moment où elles sortent de la fabrique jusqu'au moment où la valeur se réalise dans les prix de marché. Nous retournerons tout à l'heure aux frais de transport et de circulation pour examiner particulièrement jusqu'à quel point ils entrent

dans le coût de la production avec lequel nous devrons compter au marché.

Tout ce que nous venons de remarquer montre combien il est difficile, même pour une seule entreprise industrielle, de déterminer nettement ce que sont les frais de production d'une marchandise ; les difficultés augmentent encore dès que l'on veut comparer ces frais pour différents établissements fabriquant des produits semblables.

Dans la statistique faite par le Département du Travail américain, — malgré tous les obstacles avec lesquels il était nécessaire de compter, — on a dressé, aussi complètement que possible, des tableaux montrant particulièrement l'influence que *l'intérêt, l'assurance* et *la dépréciation du matériel* exercent sur les frais de production. Une comparaison rapide suffit à nous faire voir que la somme totale de ces frais additionnels n'est ordinairement qu'une partie peu importante comparée aux frais principaux. Par rapport à une tonne de fonte ou de rails d'acier ou encore à chaque mètre de drap, de toile ou de soie, ces frais ne peuvent que très légèrement augmenter les prix de vente de chacune de ces marchandises. Evidemment, l'influence de ces frais additionnels varie avec la nature de ces marchandises. En ce qui concerne les frais de transport nous trouvons également dans les mêmes rapports du Département du Travail à Washington des tableaux statistiques spéciaux et précieux. Ces derniers frais diffèrent cependant avec les distances comme avec la nature des moyens de transport par terre ou par mer ; les tableaux spéciaux indiquent donc pour une période déterminée, — 1888-1890, — les frais de transport des marchandises de différents centres de production à divers marchés du monde.

Examinons maintenant quelques exemples particuliers, propres à éclaircir ces notions générales sur les frais de production.

Plutôt que de nous figurer quelque entrepreneur fictif faisant dans son entreprise des dépenses fictives : x francs pour matières premières, y francs pour matières secondaires, z francs pour salaires, et ainsi de suite, — nous choisirons des cas déter-

minés, comme nous en trouvons des centaines dans la statistique américaine dont nous parlons.

Nous prendrons trois établissements — A, B et C — fabriquant tous les trois *de la fonte de fer ;* l'échelle de la production caractérise le premier comme une entreprise de petite industrie, le deuxième comme une industrie moyenne et le troisième comme une entreprise de grande industrie. Dans le rapport du *Department of Labor* l'établissement A figure au n° 40, B au n° 42, C au n° 16 (1).

Pour l'établissement A, situé dans l'Europe continentale, la période de l'examen va du 1er au 31 mars 1890 ; pour les établissements B et C, tous deux situés dans le district septentrional des Etats-Unis, successivement du 1er juin 1888 au 31 mai 1889 et du 1er janvier 1889 au 31 décembre 1889. Les frais de production comprennent donc pour le premier des trois établissements l'espace d'un mois, pour les autres d'une année entière. Les articles produits sont pour l'établissement A « *Spiegeleisen* », pour B, « *Foundery* n° 1 », pour C du *fer Bessemer*.

L'établissement A a fabriqué au total, pendant la période indiquée, 1 067 tonnes de fonte (la tonne de 2 240 livres anglaises, — « *pounds avoirdupois* ») ce qui représente 34 tonnes par jour et par fourneau (1 fourneau) ; l'établissement B, 29 390 tonnes, ou 81 tonnes par jour et par fourneau (1 fourneau) ; C, enfin, 72 884 tonnes, ou 178 tonnes par jour et par fourneau (2 fourneaux).

Suivent ici les frais de production pour chaque établissement :

(1) *Sixth Annual Report*, p. 35 et suiv. Sur la demande des entrepreneurs le Département a omis les noms des différents établissements examinés en les remplaçant par des numéros.

Tableau général des frais de production pour les périodes indiquées.

Établissements	Matériaux	Salaires	Appointements des employés	Dépenses supplémentaires et réparations	Impôts	Total en dollars
	dollars	dollars	dollars	dollars	dollars	
A. . . .	15,172	767	63	52	31	16,085
B. . . .	315,144	58,272	7,000	18,342	686	399,444
C. . . .	976,584	104,953	10,000	18,221	4,000	1113,758 (1)

Les établissements en question ont noté en outre les frais « additionnels » suivants :

Établissements	Assurances	Intérêt du capital	Dépréciation du matériel	Total des frais additionnels
	dollars	dollars	dollars	dollars
A.	5	—	78	83
B.	382	18,321	11,756	30,459
C.	1,200	—	30,000	31,200 (2)

Pour une tonne de fonte de fer de 2 240 livres, les frais de production se répartissaient comme il suit :

(1) *Sixth Annual Report*, p. 51.
(2) *Loc. cit.*, p. 58.

Frais de production compris dans une tonne de fonte de fer.

Établissements	Matériaux					
	Minerai	Cendres ferrailles, etc.	Pierre calcaire	Cokes	Charbon	Total
	dollars	dollars	dollars	dollars	dollars	dollars
A.	8.403	—	0.568	5.248	—	14.219
B.	3.680	—	517	4.997	*a*) 1.529	10.723
C.	9.412	0.052	346	3.589	—	13.399

Établissements	Salaires	Appointements des employés	Dépenses supplémentaires et réparations	Impôts	Total des frais de production
	dollars	dollars	dollars	dollars	dollars
A.	0.719	0.059	0.049	0.029	15.075
B.	1.983	238	624	023	13.591
C.	1.440	137	250	055	15.281 (1)

(a) Anthracite

Les frais de production d'une tonne de fonte de fer étaient donc de 15.075 dollars pour l'établissement A, de 13.591 dollars pour B, de 15.281 dollars pour C.

Les établissements ont noté les frais « additionnels » suivants par tonne de fonte de 2 240 livres anglaises :

(1) *Loc. cit.*, p. 53.

Frais additionnels par tonne de fonte de fer.

Établissements	Assurance	Intérêt du capital	Dépréciation du matériel	Total
	dollars	dollars	dollars	dollars
A.	0,005	—	0.073	0.078
B.	013	0.623	400	1.036
C.	016	—	412	428 (1)

En examinant de près les éléments qui constituent ici les frais de production, nous apercevons tout d'abord les deux catégories de frais que nous avons déjà distinguées antérieurement en *capital circulant* et *capital fixe*, le premier entrant entièrement, le dernier partiellement dans le produit total annuel d'une entreprise ou dans chaque unité de la marchandise, par exemple dans chaque tonne de fonte de fer. Nous savons qu'en général les matières premières et secondaires ainsi que le travail directement appliqué à chaque produit appartiennent à la première catégorie de frais ; les moyens de travail (bâtiments, machines et outils, etc.), à la dernière.

Dans les tableaux que nous venons de donner, les dépenses en capital circulant, faites pour l'achat des différents matériaux (minerai, pierre calcaire, cokes, etc.), et pour le payement des salaires des ouvriers et des employés dépassent de beaucoup, dans leur ensemble, celles qui sont faites pour contrebalancer la perte de capital fixe.

Cela s'applique à la production totale de l'entreprise pendant une période déterminée et encore aux frais de production que représente chaque tonne de fonte de fer.

Le plus petit des établissements dont nous venons d'exposer les frais de production est en même temps un des moindres parmi les 118 établissements de fonte de fer que le Dé-

(1) *Loc. cit.*, p. 60.

partement du Travail de Washington a pu examiner. On peut penser néanmoins que son exploitation nécessite encore un capital considérable relativement aux moyens qui étaient généralement à la disposition du petit maître-artisan médiéval. En effet, pour produire 34 tonnes de fonte de fer par jour, il faut dépenser 15 000 dollars par mois pour matériaux et 800 dollars pour salaires d'ouvriers et d'employés, ce qui suppose un capital assez important en bâtiments, machines, outillage, etc.

Il est vrai que, pour chaque tonne de fonte, les dépenses en capital fixe ne figurent qu'avec un chiffre relativement très modeste ; c'est qu'en effet pour chaque unité de marchandise et dans une période donnée c'est seulement la dépréciation des immeubles, l'usure des machines, etc., qui entrent rationnellement en ligne de compte. Mais la mise de fonds pour les immeubles, machines, etc., doit être faite *en totalité* ; le capital fixe que nécessite la fondation de l'établissement doit être disponible dans son entier, avant qu'on puisse produire de la fonte dans les conditions capitalistes de la production et à des prix de vente capitalistes.

Il est difficile de supposer que l'entrepreneur capitaliste avance ce capital par prédilection naturelle pour la production de la fonte de fer, ou parce que le fer lui est plus nécessaire qu'à ses concitoyens. Son but immédiat, en tant qu'entrepreneur capitaliste, est la réalisation de la valeur d'échange de son produit au marché du fer et ce qu'il désire se réserver personnellement par la réalisation de cette valeur est l'excédent du prix de ses marchandises par rapport à ses propres dépenses avancées en capital fixe et circulant.

En prenant les simples frais de production des marchandises comme base des calculs faits par le producteur au marché moderne, nous ne sommes donc pas au bout de nos recherches ; si nous voulons nous placer au point de vue de l'entrepreneur moderne, nous avons encore à compter immédiatement avec le profit qu'il exige, — ce profit calculé en dehors de *toutes les dépenses* en capital fixe et circulant, aussi des dépenses additionnelles telles que l'intérêt du capital,

l'assurance ou les impôts. L'entrepreneur capitaliste demande un *profit net*.

Evidemment, il n'est pas certain qu'un entrepreneur quelconque pourra réaliser toujours ce profit net dans la concurrence avec ses rivaux. Il peut arriver que ses marchandises restent invendues ou doivent être laissées aux acheteurs à des prix trop bas pour qu'il obtienne un profit quelconque. Dans ce cas d'autres entrepreneurs l'ont supplanté. Mais, il est incontestable que la *classe capitaliste entière* et que l'ensemble des entrepreneurs capitalistes dans une seule branche d'industrie (la production de fonte de fer par exemple) réaliseront normalement un profit. Si, occasionnellement et temporairement, le profit commençait à manquer, ils arrêteraient immédiatement la production. Et ils attendraient que les besoins croissants des consommateurs aient haussé les prix de marché de leur article spécial, la fonte de fer, de façon à leur permettre de s'assurer de nouveau un profit net dans leur industrie.

En somme, l'élément entier que, de leur côté, les producteurs voudront faire entrer rationnellement dans la valeur d'échange et le prix de marché de leurs produits, ne comprend pas seulement les frais de production purs et simples de ceux-ci, mais les *frais de production + le profit de l'entrepreneur capitaliste*. Cela s'applique à toute espèce de marchandises, même aux catégories de produits d'usage journalier, pour lesquels nous avons vu la valeur d'échange et les prix de marché montrer une tendance prononcée à coïncider avec la valeur de production. *Avec le développement du mode de production capitaliste, la valeur de production, elle-même, prend la forme de frais de production + profit d'entrepreneur, et s'exprime dans le prix de revient de l'entrepreneur, augmenté du profit qu'il se réserve.*

Comment fixer la grandeur de ce profit ? Nous nous trouvons ici en face d'un nouveau problème.

Il est sûr, comme nous venons de le remarquer déjà, que le prix de revient trace seulement *la limite minima* qui s'impose du côté du producteur au prix de vente des marchandises. Cependant y a-t-il encore d'autres limites im-

posées à ce prix de marché et par suite au profit réel que fait l'entrepreneur?

Nous avons vu que l'entrepreneur capitaliste, ce qui le distingue du maître de métier médiéval, peut encore réaliser un profit, tout en vendant ses produits au-dessous de leur valeur-de-travail ; seulement il doit les vendre au-dessus du prix de revient.

Bientôt il y eut même là, sous le régime de la concurrence libre et effrénée, une occasion offerte à l'entrepreneur capitaliste de chasser ses rivaux du marché en proposant des prix de vente inférieurs aux leurs et d'étendre ainsi son entreprise par la vente régulière de ses produits. En produisant sur une échelle toujours plus vaste, il devenait de mieux en mieux à même de prendre le dessus dans la lutte de la concurrence.

S'ensuit-il qu'un *maximum* s'impose ici aux prix de marché des marchandises et par suite au profit de l'entrepreneur, — ce profit étant le prix de marché diminué du prix de revient ? Et ce *maximum* est-il dans la *valeur-de-travail* des marchandises ? En effet, tel peut avoir été le cas au commencement de la production capitaliste et l'on peut même considérer que généralement il en sera encore ainsi partout où le travail primitif de l'artisan indépendant ou du maître de métier n'a été que très récemment mis hors de combat par l'industrie capitaliste, — c'est-à-dire partout où il ne s'agit encore que d'une première brèche à la loi primitive de la valeur-de-travail. Lorsque cependant la production capitaliste atteint son plein développement, on peut admettre que cette *limite maxima* est déjà *effacée depuis quelques siècles*, de sorte que le souvenir même en est disparu dans l'esprit des producteurs et des acheteurs. Il en est ainsi, répétons-le, non parce que le profit nous apparaît « sous une forme mystérieuse », comme le prétend la doctrine dialectique de Karl Marx (1), mais par suite d'une évolution historique de plusieurs siècles,

(1) « Le profit, tel qu'il nous apparaît en ce moment, est donc la plus-value, mais sous une forme mystérieuse inhérente au régime capitaliste ». (Karl Marx, *Das Kapital*, t. III, première partie, chap. I, trad.fr., p. 11).

dans l'espace desquels la production de la très grande partie des marchandises est parvenue *à se détacher complètement de la loi primitive de la valeur-de-travail.*

Au début, lorsque la production capitaliste commence à s'emparer d'une branche de métier quelconque, l'entrepreneur capitaliste se trouve en présence de limites très étendues entre lesquelles il peut se réserver un profit. Pendant cette période d'éclosion, en effet, il voit devant ses yeux, en bas le propre prix de revient, en haut la valeur-de-travail primitive, la dernière de rigueur encore pour la très grande partie de ses concurrents. Entre ces limites il a la main libre dans la production nouvelle. Tout y est encore en fermentation : la production capitaliste n'a pas encore obtenu une forme fixe, bien quelle ait fait déjà une brèche au régime de la valeur-de-travail primitive.

Dans cette phase transitoire de la production qui va du travail de l'artisan à l'industrie moderne, les profits des entrepreneurs capitalistes sont d'ordinaire excessivement élevés. Les prix de marché subissent journellement des chocs, pour baisser de plus en plus, dans des intervalles relativement courts, au fur et à mesure que la nouvelle production se généralise. L'usage de la « Jeannette » (*Spinning-jenny*), le métier à filer en gros, a entraîné une véritable révolution économique dans une branche entière de la production.

Il ressort de ce que nous venons de dire qu'au début de la production capitaliste le profit différait beaucoup selon les entrepreneurs. De même le profit divisé par le capital total (*le taux du profit*) était fort différent à cette époque, non seulement dans les diverses sphères de la production comparées l'une à l'autre, mais encore dans chaque sphère en particulier.

Ceci nous est d'autant plus compréhensible que nous connaissons déjà le coût immédiat de la production comme une grandeur fort variable, surtout au début de la production capitaliste, pour les divers entrepreneurs d'une même branche de production. Notons encore que les salaires, — partie très spéciale des frais de production, — pourront augmenter quelque peu dans une sphère de production

nouvellement transformée et atteignant une période de prospérité soudaine ; mais ils ne surpasseront pas beaucoup, généralement, le niveau des salaires payés dans les autres sphères de la production. Une différence durable dans le degré d'exploitation des ouvriers, qui reposerait sur un motif autre que la différence en dextérité des ouvriers, serait contraire au principe de la libre exploitation du travail. Bien que la quantité de travail nécessaire à la fabrication d'une marchandise ait pu sensiblement diminuer par la nouvelle méthode de production, nous devons admettre, néanmoins, que les salaires sont restés plus constants et ne se sont que relativement peu élevés au-dessus du niveau qu'ils atteignaient sous l'ancien mode de production. L'influence de ce phénomène a été particulièrement importante partout où le bouleversement d'une branche de production était accompagné d'un bouleversement parallèle dans les industries des matières premières et secondaires. C'est, en effet, ce qui s'est passé généralement dans la période de révolution économique que nous présentent la dernière partie du XVIII^e^ et le commencement du XIX^e^ siècles Aussi trouvons-nous là une des causes principales de la latitude laissée à l'entrepreneur dans la première phase d'exploitation capitaliste, en ce qui concerne la réalisation de son profit industriel ou commercial

La valeur d'échange des marchandises ne se réalise qu'au marché et dans la fixation même des prix de vente. Quels que soient les frais dépensés à la production d'une marchandise, elle ne vaut au marché ni plus ni moins qu'une autre, si celle-ci possède les mêmes caractères physiques, chimiques, etc., et correspond ainsi aux mêmes besoins et désirs humains. Dès que l'article provenant du domicile de l'artisan ou de l'atelier du petit patron ne se distingue en rien de celui qui sort d'un établissement moderne de grande industrie, chaque exemplaire ou chaque quantité égale de l'une et de l'autre représentera au marché la même valeur.

La production et la distribution capitalistes nivellent en premier lieu les prix de marché des marchandises et non les profits des entrepreneurs. Au contraire, le profit de l'entre-

preneur n'étant autre chose que l'excédent du prix de vente d'un produit sur le prix de revient, — ce dernier prix comprenant toutes les dépenses faites par l'entrepreneur, — le profit a pu varier d'autant plus que, dans la première période du capitalisme, les frais de production étaient plus différents. Ce n'est que dans le courant des années et à mesure que la production capitaliste commence à s'emparer successivement de toutes les branches principales de la production, que nous voyons naître, à côté de cette tendance originelle, une deuxième tendance, caractérisant essentiellement le capitalisme moderne sous le régime de la libre concurrence ; c'est la tendance à niveler aussi le taux du profit des entrepreneurs.

Avant de pouvoir rechercher ici les principes qui caractérisent, à ce point de vue, la production capitaliste moderne, nous avons à retourner encore à l'analyse des frais de production pour en soumettre un élément particulier, — les frais de circulation, — à une étude spéciale. Nous avons à exposer particulièrement nos idées à ce sujet à cause de la divergence d'opinions qu'il entraîne et de la confusion qui l'entoure dans la science économique.

La doctrine marxiste de la valeur a posé en principe que seul le travail dépensé directement à la production des richesses doit être considéré comme créant de la valeur, tandis que le travail appliqué aux richesses dans la sphère de leur circulation ne sert qu'à rendre possible la transformation du capital monétaire en marchandise et inversement.

Nous ne pouvons pas suivre la doctrine marxiste sur ce terrain dans tous ses détails (1), mais nous lui opposons tout

(1) Voir surtout, pour la théorie de Marx sur les frais de circulation, le deuxième tome du *Capital*, chap I IV, pp. 31–37 de la traduction française et ensuite *ibidem* tout le sixième chapitre, trad. franç., pp. 122-148.

Je renvoie particulièrement le lecteur qui voudrait se rendre compte de la confusion règnant chez Marx au sujet des frais de circulation aux pages 35-36 du deuxième tome (trad franç.,) où l'auteur enrôle dans le « procès de production » tout le travail de « l'industrie des transports » (*Kommunikationsindustrie*), — aussi bien celui du transport de communications, lettres, télégrammes, etc., que celui de « l'industrie des transports proprement dite » (*eigentliche Transportindustrie*). Marx n'a pu contester la productivité de ces deux catégories de travail. C'est là la raison de cette classification singulière. Ensuite, je renvoie aux pages 113 et 114, où l'au-

d'abord ce principe général : nous ne pouvons, sous aucune forme de la société, tracer une séparation nette et fondamentale, en ce qui concerne la création de la valeur, entre les frais de la production proprement dite et les frais de la circulation des marchandises. Si nous devons en principe considérer la production des marchandises, au sens strict du mot, comme présentant un élément constitutif de la valeur d'échange de ces marchandises, nous n'avons aucune raison de refuser la même propriété à la circulation des marchandises et aux frais qu'elle coûte. En avançant ceci, nous prétendons en même temps que, sous n'importe quelle forme de la société, le capital industriel et le capital engagé dans la circulation (transport, etc.) des marchandises sont aussi productifs l'un que l'autre, et que, sur la base de la production capitaliste, il en est de même du capital commercial.

Dans la société capitaliste il n'y a pas de différence fondamentale, au point de vue qui nous occupe, entre les diverses fonctions de l'entrepreneur capitaliste, comme fabricant,

teur développe la différence entre la durée de la production (*Produktionszeit*) et celle du travail (*Arbeitszeit*). Marx comprend ici dans la période de production des moyens de production (*die Produktionszeit der Produktionsmittel*) non seulement « l'interruption périodique » des procès de travail, — dans la nuit, par exemple, — pour les machines, etc., mais aussi le temps pendant lequel les matières premières et auxiliaires appartiennent à la « provision », dont le capitaliste doit disposer, afin de pouvoir continuer la production, pendant des périodes plus ou moins longues ; le temps pendant lequel cette provision de matières premières, etc., est engagée dans la production (sa *Produktionszeit*) ne coïncide donc pas, dit Marx, avec celui durant lequel elle fonctionne (sa *Funktionszeit*). Comparez, cependant, avec ce même passage, la page 133, d'après laquelle ces mêmes matières premières et secondaires, lorsqu'elles se trouvent en provision dans le magasin d'un marchand et que les frais de circulation qu'elles nécessitent « résultent uniquement ..... de la forme de la production sociale », comme dit Marx ingénument, causent des frais qui ne représentent pas de valeur. Ce sont alors des « *faux frais* », tout comme ceux que nécessite « le temps consacré à la vente-achat » (*Kauf-und Verkaufszeit*), dont Marx parle, pp. 123-125, ou encore la « comptabilité » (pp. 127-128). Tout cela n'empêche pas Marx de voir qu'il n'y a pas de différence pour la constitution de valeur et la création de produits entre les provisions qui se trouvent dans les mains de leur producteur et celles qui restent emmagasinées chez un commerçant en gros. Marx dit (p. 143) : « Cela n'a aucune importance pour la marchandise en elle-même, qui n'est nullement affectée de ce que les frais du stock retombent sur le producteur plutôt que sur une série de commerçants de A à Z. »

entrepreneur de transports, ou commerçant. Il est certain que, dans une société communiste, l'entrepreneur particulier disparaîtrait successivement de toutes les branches de la production ; il est non moins certain que, dans la société capitaliste, le travail du fabricant, de l'entrepreneur de transports et jusqu'à un certain point aussi celui du commerçant, doivent être considérés comme nécessaires.

Un produit transporté au lieu de sa destination est un autre produit en ce qui concerne sa valeur ; il sera autre encore, au même point de vue, lorsqu'il sera livré au marché dans les mains du consommateur. Dans les deux cas, le travail nécessaire pour transporter ce produit d'un lieu à un autre ou d'une personne à une autre, est un élément constitutif de ce que nous avons appelé en termes généraux la valeur de production et par suite aussi de la valeur d'échange. Du reste, tout cela ressort déjà du principe amplement exposé par nous que la valeur suppose toujours un rapport d'une richesse à un homme ou à une collectivité d'hommes et que, par suite, les richesses ne peuvent réaliser aucune valeur lorsque, par des circonstances extérieures, elles échappent à ce rapport avec l'homme pris en tant que consommateur. Le bois fendu qui repose encore sur les pentes de la Norvège, ou encore le riz et les épiceries fines récoltées dans les îles des Indes orientales, n'auraient pas la moindre valeur pour nos populations d'Europe, s'ils ne pouvaient nous être apportés et circuler parmi nous de main en main.

Tout autre naturellement est la question de savoir si les frais dépensés par l'entrepreneur de transports et le commerçant dans la sphère de la circulation pourront entièrement se réaliser au marché ; c'est-à-dire si, dans la valeur d'échange et le prix de marché, entreront, en définitive, tous les frais en travail ou en capital de l'entrepreneur et du commerçant. Cette question assurément exige un examen spécial. L'entrepreneur de transports et le commerçant, ne dépensent aux marchandises que leurs frais personnels en travail ou en capital, tandis qu'au marché capitaliste et sous le régime de la libre concurrence ce sont les frais de production sociaux dans leur ensemble, — y compris les frais de

circulation, — qui se réalisent généralement dans les prix. N'oublions pas, cependant, que nous avons dû faire déjà la même réserve à propos des frais de production au sens strict du mot, de sorte que, sur ce point encore, il n'y a pas une différence fondamentale entre le travail de production immédiat d'une part et le travail de transport et de commerce de l'autre.

Dans toutes nos observations à ce sujet, nous devons tenir compte de ceci : les frais de production sociaux entiers, — y compris les frais de transport et de commerce, — tels qu'ils survivent au nivellement des prix de marché, ne sont soumis qu'à une évaluation grossière faite par la vie pratique.

Nous devons reconnaître ensuite que, sous le régime de la production et de la distribution capitalistes, on compte nécessairement avec un montant considérable de frais, qui se réalisent au marché dans les prix de vente des marchandises, mais qui disparaîtraient sans doute jusqu'à un certain point sous un mode de production et de distribution plus rationnel et plus développé, et qui seraient considérés alors comme des « faux frais ».

Le marché capitaliste laisse seulement irréalisés les frais de production, transport ou commerce qui, dans leur ensemble, feraient hausser le prix d'un produit au-dessus du coût auquel, au point de vue capitaliste, la satisfaction de la demande totale est possible. C'est là le principe général que nous aurons à développer encore dans notre chapitre sur la valeur d'échange.

Remarquons bien cependant que, sous n'importe quelle forme sociale, dans une société communiste future comme dans la société actuelle, reste toujours nécessaire un certain travail pour apporter les produits du lieu de leur origine au lieu de leur distribution ; il faut de même un autre travail pour livrer les produits à leurs consommateurs immédiats. Toute espèce de travail appartenant à ces deux catégories, ainsi que tout travail qui en ressort directement ou indirectement : emballage, assortiment, étalage, conservation dans les entrepôts et les magasins, comptabilité, etc., est à considérer en principe comme du travail productif propre à augmenter la

valeur de production et, par suite, la valeur d'échange des marchandises.

Le fait que le transport des marchandises du producteur au consommateur nécessite dans notre société capitaliste un gaspillage considérable de force humaine, ne caractérise donc pas en principe le travail qui est fait dans la sphère de la circulation des marchandises comme un travail improductif.

Eclaircissons encore notre opinion par un exemple concret : Le progrès de la civilisation pourra successivement attirer dans la sphère de la production et de la consommation communiste plusieurs produits d'usage général que notre génération actuelle s'approprie encore d'après le système capitaliste. Si, dans l'avenir, par exemple, les communes, départements et nations règlent la production et la consommation de leur blé, de leur farine et de leur pain d'une manière communiste, comme cela a lieu de nos jours dans certaines communes pour la consommation de l'eau potable, il est sûr qu'une quantité énorme de travail humain pourra être économisée. Cette économie est même une des premières raisons, — abstraction faite encore des motifs moraux, — qui placent la production et la consommation communistes de semblables produits dans la ligne du développement de la civilisation. Le grand nombre de petites boulangeries que compte ordinairement chaque commune pourra faire place un jour à quelques grandes boulangeries locales bien organisées, possédant un nombre suffisant de dépôts de distribution ; de la régularisation directe de la consommation de blé et de farine entre les communes, résulterait ensuite une limitation très sensible des entrepôts et des magasins de blés et par là une diminution considérable des frais de transport, d'emmagasinage, etc.

Tout cela n'empêche pas, cependant, que même sous le système communiste de production et de distribution le plus économe et le plus rationnel, il y aurait encore des frais correspondant au transport des blés par terre et par mer, ainsi que des frais nécessités par l'approvisionnement sous toutes les formes et par la livraison de la farine et du pain au

détail. De même, les frais de la comptabilité, les frais d'inventaire, etc., bien que réduits aussi à un *minimum*, existeraient toujours.

Quoiqu'on fasse, il est impossible d'éviter absolument le coût du transport et de la livraison que nécessite chaque article d'usage humain.

Le travail du transport et de la livraison des marchandises s'est détaché, sous le système capitaliste, du travail de la production immédiate. Une industrie particulière du transport a pris naissance et le commerce s'est constitué en profession spéciale. Nous devons reconnaître que cette séparation nette du travail de la production, du transport et du commerce a été l'organisation la plus rationnelle du travail social sous les rapports de production capitalistes. Le développement du transport et du commerce en professions distinctes a permis au producteur immédiat de chaque marchandise de se consacrer entièrement à la production, sans être interrompu incessamment dans son travail par les nécessités de la vente de ses produits.

Il est indéniable que l'organisation capitaliste de la production et de la distribution des richesses, par suite d'une division supérieure du travail, représente de sensibles économies par rapport aux périodes antérieures de la civilisation ; de même nous pouvons penser que les progrès de la civilisation pourront encore exiger des économies énormes de travail humain dans toute la production et la distribution des richesses.

Il ressort de tout cela avec évidence que les frais de transport et de mise en vente doivent être ajoutés aux frais de production (au sens étroit du mot) ; il suffira d'ajouter à ce total le profit d'entrepreneur, pour avoir le total des frais que le vendeur doit tâcher de réaliser dans le prix de marché.

Dans la période précapitaliste de la civilisation, lorsque le paysan et l'artisan apportaient encore au marché les produits de leur propre travail, ces frais de transport et de mise en vente s'exprimaient comme frais de travail direct et simple ; sous le mode de production capitaliste ils se pré-

sentent comme des dépenses de capital en dehors de celles qu'exige la production proprement dite (1).

Dans les exemples donnés plus haut, nous aurons donc à compléter les frais de production de la fonte de fer par les frais que causent le transport de ce produit et sa livraison à l'acheteur.

La fonte de fer n'est pas un produit prêt à la consommation directe : elle joue elle-même le rôle de matière première dans un nouveau processus de production. Pour le fabricant de fonte de fer, le minerai, le charbon, le coke, la pierre calcaire sont ce qu'est la fonte de fer elle-même par rapport au grand industriel qui la travaillera. Ce fabricant doit compter les frais de transport et de livraison du minerai, du charbon, etc., comme un élément essentiel dans les frais généraux de la production de la fonte de fer. Ici encore ces frais de transport et de livraison différeront beaucoup, même pour des établissements voisins, et nul fabricant de fer, assurément, ne saurait les négliger (2).

Dans les frais que le fabricant de fonte de fer note au compte du minerai, du charbon, du coke, de la pierre calcaire, etc., sont inclus les frais directs du transport de ces matériaux. Il en est de même, lorsque le fabricant de fer ne fait pas ce transport lui-même ou ne le fait pas faire sous sa direction, du profit des entrepreneurs de transports (compagnies de chemin de fer ou de navigation, entrepreneurs de charroi, etc.). De même, dans les dépenses avancées pour achat de fonte de fer par l'industriel qui fait travailler la fonte, sont compris non seulement les frais de production et le profit du fabricant de fonte de fer, mais aussi les frais et le profit de l'entrepreneur qui s'est chargé du transport de la fonte. Il

(1) « En estimant, par exemple, la valeur échangeable des bas de coton, nous verrons qu'elle dépend de la totalité du travail nécessaire pour les fabriquer et les porter au marché. » (RICARDO, *Principles*, ch. I, section III, trad. franç., p. 13).

(2) « Le coût de la production est donc influencé par les frais de transport que cause l'ensemble des matériaux comme le minerai, le charbon, les cokes, etc. Les frais de transport du minerai, par exemple, diffèrent même entre deux établissements situés l'un à côté de l'autre et faisant venir leur minerai de la même mine. » (*Sixth Annual Report*, introduction, p. 14.)

en est ainsi dans toutes les phases de la production du fer, de sorte qu'enfin le commerçant qui livre des machines ou le quincaillier qui vend des clous, des bêches et des ciseaux ou tous autres produits de l'industrie du fer et de l'acier, doivent tâcher de réaliser dans les prix de vente de tous ces produits l'ensemble de tous les frais de production et de circulation en même temps que leur propre profit et celui de leurs fournisseurs.

Pour nous qui nous proposons de rechercher, dans notre analyse théorique, la valeur de production que représente par exemple une tonne de fonte de fer, cette valeur est la somme des éléments suivants : *a*) les divers frais de production du fabricant de cet article ; *b*) le profit de ce fabricant ; *c*) les frais nécessaires au transport, à l'emmagasinage (frais d'entrepôt), etc. Et voilà la marchandise fonte de fer arrivée au marché.

Les frais d'entrepôt et d'emmagasinage qui rendent possible la livraison régulière d'une marchandise demandent encore un examen particulier.

Nous savons que, pour tous les éléments constitutifs des frais, il faut tenir compte de ce principe général, que ce ne sont pas ordinairement les frais personnellement indispensables, mais seulement les frais socialement indispensables qui entrent en considération pour la détermination de la valeur d'échange et du prix de marché définitif. En ce qui concerne les frais d'entrepôt et d'emmagasinage, nous devons particulièrement prêter attention à ce principe.

Une marchandise pourra rester en magasin chez un commerçant pendant plusieurs mois, sans que sa valeur en acquière aucune augmentation, — la qualité de la marchandise restant la même. Il est même possible que la valeur diminue sensiblement dans ce cas, l'emmagasinage pouvant entraîner une diminution réelle de la qualité de la marchandise.

D'autre part, la mise en entrepôt ou en magasin peut figurer comme un élément constitutif réel de la valeur de production et influer ainsi également sur la valeur d'échange et le prix du marché, lorsqu'elle a été indispensable, soit pour

le transport et la livraison proprement dits, soit pour la formation d'une provision nécessaire (1).

Pour le transport international, par exemple, la mise en entrepôt d'une marchandise pendant une durée moyenne devra être considérée souvent comme inévitable et elle entre ainsi comme un élément constitutif de valeur dans le processus de la circulation. Le travail nécessaire à la construction et l'entretien des grands entrepôts et magasins de nos ports de mer, le travail exigé par l'embarquement et le débarquement des marchandises, le travail de surveillance, etc., sont donc du travail productif au même titre que le travail de la production directe de ces marchandises. L'une et l'autre espèces de travail sont à considérer comme des éléments constitutifs de la valeur de production et par suite de la valeur d'échange et du prix de marché des marchandises.

Il est non moins évident que l'emmagasinage et la mise en provision d'une marchandise constituent en tout cas un élément dans la constitution de sa valeur d'échange, lorsqu'ils servent à améliorer la qualité de la marchandise et par suite sa valeur d'usage pour le consommateur. Tel peut être le cas, par exemple, pour certains spiritueux et particulièrement les vins ; leur emmagasinage, en tant qu'il contribue à leur amélioration, est compté aux consommateurs dans les prix de vente.

En résumé, les frais définitifs de la production et de la circulation, formant avec le profit d'entrepreneur l'élément constitutif le plus essentiel de la valeur d'échange pour la très grande partie des marchandises, correspondent à la somme de toutes les dépenses faites depuis le moment où les matières premières et secondaires sont empruntées à la nature jusqu'à

(1) « La provision de marchandises n'est normale que pour autant qu'elle est une condition et un résultat nécessaire de la circulation des marchandises (texte original: *Bedingung der Waarencirkulation, und selbst eine in der Waarencirkulation nothwendig entstandene Form* que pour autant que la stagnation apparente qui la caractérise, est une forme du courant des produits, tout comme la formation d'une réserve est une condition de la circulation de l'argent. » (Karl Marx, *Das Kapital*, tome II, ch. VI, trad. franç., p. 143).

l'instant où la marchandise, prête à être consommée, apparaît au marché et passe dans les mains du consommateur.

Faisons abstraction de quelques produits exceptionnels, comme ceux qui se trouvent seulement en certains points du monde et relativement auxquels la valeur d'usage joue un rôle spécial ; nous pouvons dire alors que la très grande partie des articles d'usage journalier ne se vendent que dans une sphère plus ou moins limitée en dehors de laquelle ils ne peuvent plus être livrés aux consommateurs. Cette limite franchie, leur prix de revient s'élève tellement pour les producteurs, par suite des frais de transport et de mise en vente, que ces articles ne peuvent plus supporter la concurrence au marché (1).

On peut s'expliquer par le même phénomène pourquoi certaines entreprises, travaillant dans des conditions relativement défavorables, peuvent néanmoins continuer la lutte de la concurrence : c'est que leur emplacement privilégié par rapport aux centres de commerce leur permet de réparer par l'économie de leurs frais de transport ce qu'elles perdent en frais de production proprement dits.

« Pour mettre en lumière, dit le rapport américain que nous avons cité à maintes reprises, l'influence pratique des tarifs de transport relativement aux rails d'acier, nous pouvons mentionner la déclaration du directeur d'une des plus grandes aciéries des Etats-Unis. Il a déclaré que la différence en frais de production des rails d'acier à Chicago, par exemple, et en Angleterre, ne surpasse pas 3,50 dollars ou 4 dollars par tonne et que le tarif de transport (5 dollars par tonne de New-York à Chicago offrait ainsi une large protection à sa société » (2).

Il est évident que le phénomène contraire peut se présenter

(1) C'est pourquoi Von Thünen a dit déjà : « La valeur du grain sur le domaine diminue, à mesure qu'augmente la distance qui sépare ce dernier du marché.

« Plus le domaine est éloigné du marché, plus les frais de transport du grain sont élevés, par conséquent, plus sa valeur sur le domaine est petite » (H. von Thünen, *Der Isolirte Staat*, tome I, sect. 1 § V b. trad. franç. de *Jules Laverrière*, pp. 30-31).

(2) *Sixth Annual Report*, p. 269.

également. Nous avons vu, par exemple, qu'en Suisse, malgré les difficultés du transport (puisqu'il doit se faire entièrement par chemin de fer) l'industrie de ce pays peut très bien entrer en lutte avec celle des pays voisins, grâce aux conditions excessivement favorables de la production, notamment à la force motrice que la nature y fournit en abondance.

II. — *Les frais de production sous la forme capitaliste développée, avec le régime de la libre concurrence. Le taux du profit moyen.*

Nous avons déjà prêté notre attention à la révolution accomplie par le capitalisme dans la production et la distribution des richesses partout où il a pris pied. Lorsque nous retournons à nos entrepreneurs capitalistes, fabricants de fonte de fer, nous ne trouvons plus trace, dans leur sphère de production, de la notion primitive de la « valeur-de-travail », telle que nous l'avons empruntée à la production précapitaliste.

Au lieu de la quantité même du travail immédiat, — travail musculaire des forgerons, chauffeurs, fondeurs, journaliers, ou bien travail intellectuel des gens de bureau, ingénieurs, etc., — nous trouvons ici les dépenses pour l'achat du travail telles qu'elles s'expriment en salaires et appointements.

Au lieu de la quantité du travail immédiat dépensé par d'autres producteurs à la fabrication des matières premières et secondaires, se présentent à nos yeux les prix de marché de tous les matériaux, comprenant ordinairement, nous venons de le remarquer, les frais de production et de circulation augmentés du profit des entrepreneurs. Dans le cas spécial où l'entrepreneur capitaliste produit lui-même une partie des matières premières ou secondaires, il sera même enclin à ne plus compter les propres frais de production représentés par ces matériaux, mais leur prix de marché, et de calculer son profit de la même façon que s'il avait dû acheter tous les matériaux au marché. Pour une partie de ces dépenses il

jouira ainsi d'un double gain et c'est là, en effet, un procédé fort connu des grands entrepreneurs industriels. Cette fabrication leur permettra souvent de se procurer un *profit supplémentaire*, ou de mettre leurs marchandises en vente à des prix moins élevés que ceux de leurs concurrents (1).

Enfin l'usure des bâtiments, machines, outillage, etc., ne s'exprime pas en heures de travail nécessaires à la conservation du matériel de production ; pas davantage en une quote-part de la quantité totale de travail immédiat exigé par leur construction ; elle s'exprime en frais de réparation se réduisant encore en frais de production et profits ; ou bien, — et cela revient au même en dernière analyse, — elle s'exprime en une fraction du capital total, notée par l'entrepreneur pour l'usure de son matériel de production.

En passant nous avons déjà parlé d'une erreur commise à ce sujet par la doctrine de la valeur-de-travail, telle qu'elle est développée, par exemple, dans le troisième tome du *Capital* de Marx. Cette doctrine a précisément méconnu le processus d'évolution historique que nous venons de constater et a voulu maintenir la loi de la valeur-de-travail primitive *en plein développement du mode capitaliste de la production et de la distribution*. Marx s'est appliqué en particulier à nous démontrer que la valeur primitive est encore « cachée » derrière le coût de la production capitaliste des marchandises et « *domine* » toujours la production de celles-ci (2).

(1) « Un fabricant de fonte de fer peut être aussi le producteur du minerai, du coke, du charbon et de la pierre calcaire qu'il emploie ; il peut encore être le producteur de quelques-uns de ces matériaux et acheter les autres. Lorsqu'il les achète, il est autorisé à compter, comme un élément légitime de ses frais, ce qu'il doit payer au marché pour les matériaux ; et il arrive parfois qu'un industriel, fabriquant son propre minerai ou ses autres matériaux, considère comme parfaitement légitime, en faisant le compte de ses frais, d'y faire entrer ces produits aux prix de marché qu'il aurait eu à payer pour eux, s'il avait dû les acheter. Cette observation expliquera souvent les différences dans les frais attribués aux différents matériaux. » (*Sixth Annual Report*, introd., pp. 13-14).

(2) « En outre, quel que soit le procédé d'après lequel les prix des marchandises aient été fixés au début pour être opposés les uns aux autres, leur mouvement est dominé par la loi de la valeur. » (*Das Kapital*, tome III, première partie, chap. x, trad. fr., p. 187). « Ce que la concurrence ne

Malgré de semblables assertions, il est vrai, les meilleurs représentants de la doctrine moderne de la valeur-de-travail ont dû reconnaître *en principe* que les prix de marché des marchandises, tels qu'ils se fixent sous le régime capitaliste, se sont détachés de la valeur-de-travail primitive. Ils étaient obligés de le faire pour expliquer le phénomène du *taux de profit moyen*, — trait caractéristique du mode de production et de distribution capitaliste dans une certaine phase de son développement. Nous nous occuperons ici de la même question en tant qu'elle touche dès à présent à l'analyse de la valeur d'échange des marchandises sous le capitalisme développé et le régime de la concurrence libre et générale.

Dans les pages précédentes nous avons vu que la production capitaliste est caractérisée à son origine par le nivellement tendantiel des prix de marché, abstraction faite des frais différents dépensés à la production des marchandises par les divers entrepreneurs. Par ce phénomène nous avons pu nous expliquer la latitude laissée aux profits des entrepreneurs dans la première phase de développement du capitalisme. Non seulement, pendant toute cette période, les profits sont excessivement élevés, mais le profit et le taux du profit sont aussi très divers ; et cela selon les différentes branches de la production et dans chaque branche selon les différents établissements.

Cependant, sous le régime de la production capitaliste, les diverses sphères de production ne sont pas nettement séparées d'ordinaire l'une de l'autre et cela est même plus vrai au fur et à mesure que la concurrence est plus libre et plus générale. Très fréquemment les capitaux peuvent facilement passer d'une sphère de production dans une autre sphère ou se retirer encore en se déplaçant selon les chances de profit. En outre, les matières premières et secondaires et le matériel de travail d'une branche d'industrie sont toujours les produits

montre *pas*, ce sont les valeurs qui, cachées derrière les coûts de production, déterminent ceux-ci et dominent la production. » (*Loc cit.*, chap. XII–III, trad. fr., p. 224). Cf. encore les autres passages du troisième tome du *Capital* auxquels nous avons renvoyé à la page 158 de cet ouvrage.

finaux d'une autre branche ; ce fait a d'autant plus d'importance que tous ces produits, les uns comme les autres, s'achètent et se vendent au marché capitaliste. Le travail enfin s'achète aussi dans les diverses sphères de la production dans des conditions plus ou moins uniformes. Il faut donc que la tendance au nivellement des prix de marché, telle qu'elle se manifeste dans les produits d'une même branche, soit bientôt suivie d'une deuxième tendance, celle du nivellement des profits, — d'abord dans les mêmes branches, ensuite dans différentes branches d'industrie et de commerce. En d'autres termes, ce deuxième nivellement tend à enfermer plus ou moins dans les mêmes limites les profits des entrepreneurs des diverses branches de production, de transport et de commerce.

Voici le phénomène économique qu'a pu éclaircir déjà plus ou moins nettement la doctrine moderne de la valeur-de-travail telle que Rodbertus et Karl Marx l'ont exposée ; n'est-il pas que leur théorie nous ramène au milieu et au troisième quart du XIX^e^ siècle.

Rodbertus nous dit à propos de la formation d'un taux égal du profit : « Dans les métiers où ce taux du profit nous montre des profits plus élevés (que ceux des autres métiers), la concurrence causera un emploi plus vaste de capital en créant ainsi une tendance générale à l'égalisation des profits. Par suite, personne ne déboursera du capital dans une entreprise où il ne peut pas attendre un profit correspondant à ce taux du profit (1) ».

(1) RODBERTUS, *Sociale Frage*, tome I, p. 103. Cf. *ibidem*, pp. 29-30 où Rodbertus parle de la division de la valeur du produit entre les propriétaires fonciers et les capitalistes, (ou leurs représentants, les entrepreneurs), — déduction faite du salaire et de la compensation du capital. Du reste, il s'agit ici dans la doctrine moderne de la valeur-de-travail d'une continuation et du développement de la théorie déjà exposée à ce propos par l'économie classique. « Ce désir inquiet, disait déjà Ricardo, qu'a tout capitaliste, d'abandonner un placement moins lucratif pour un autre qui le soit davantage, tend singulièrement à établir l'égalité dans le taux de tous les profits, ou à en fixer les proportions de telle sorte que les individus intéressés puissent estimer et compenser tout avantage que l'un des profits aurait ou paraîtrait avoir sur l'autre. » (RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. IV, trad. fr., p. 56).

Marx, de son côté, a développé en détail sa doctrine à ce sujet dans une partie spéciale du troisième tome de son *Capital*, traitant de « la transformation du profit en profit moyen ».

En réalité, Rodbertus et Marx ont tous deux séparé en principe les prix de marché des marchandises de leur valeur-de-travail, bien que le premier ait laissé voir par ce fait même les contradictions internes de sa théorie et que le dernier se soit réservé le droit de nous présenter toujours l'ancienne loi de la valeur dressée comme un spectre à l'arrière-plan de la vie sociale moderne, en souvenir du premier tome de son *Capital*.

Sous le régime de la concurrence capitaliste libre et générale, les entrepreneurs, pour engager leurs capitaux dans une branche de production quelconque, demandent un profit au moins égal au profit moyen obtenu dans cette branche ; dans le cas où ils ne pourront pas obtenir ce profit, ils chercheront une occasion plus favorable d'employer leurs capitaux. Le régime de la concurrence capitaliste montre ainsi une tendance à favoriser dans chaque sphère de production la constitution d'un taux uniforme du profit, et cette tendance est d'autant plus puissante que la concurrence est plus libre et plus générale.

En dernière analyse, la formule générale :

Frais de production et de circulation + profit de l'entrepreneur.

prend pour cette raison, dans diverses sphères de la production, la forme tendantielle suivante :

Frais sociaux de production et de circulation + profit moyen.

Le *profit moyen* compté proportionnellement au capital total employé dans une sphère de production quelconque nous donne pour cette sphère *le taux moyen du profit*. De même on peut parler de profit moyen et de taux moyen du profit pour le capital social entier employé dans différentes sphères de production prises ensemble ; il est clair, cependant, que les limites *maxima* et *minima* diffèrent plus encore dans ce dernier cas que dans le premier.

Si un entrepreneur peut offrir ses marchandises dans des

conditions de production et de circulation particulièrement favorables, tant mieux pour lui : son profit sera supérieur au profit moyen de sa branche dans la proportion où ses frais personnels seront inférieurs aux frais moyens de production et de circulation. Si un autre entrepreneur doit compter au contraire avec des charges exceptionnellement lourdes dans la production, le transport ou la vente des marchandises, il devra probablement se contenter d'un profit moins que moyen, s'il arrive toutefois à réaliser un profit. Voilà les conséquences de ce que nous venons d'exposer.

L'entrepreneur capitaliste, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, calcule son profit sur l'ensemble du capital engagé ; le profit exprimé proportionnellement au capital, — *le taux du profit*, — se rapporte également, par suite, à ce capital entier, sans égard aux parties spéciales dont il se compose.

Il nous reste encore une observation particulière à formuler : En parlant de profit et de taux du profit, nous avons supposé tacitement que *le temps de rotation* des divers capitaux est égal, c'est-à-dire que le même temps s'écoule toujours entre le moment où le capital est déboursé pour la production d'un article et le moment où, le produit étant vendu, la somme dépensée, augmentée du profit, rentre dans la caisse de l'entrepreneur.

En réalité, cependant, le temps de rotation diffère beaucoup selon les différents capitaux. Dans le deuxième tome de notre ouvrage nous aurons à examiner particulièrement l'influence essentielle exercée par la différence dans le temps de rotation ; nous verrons que de là dépend en partie la grandeur des capitaux nécessaires dans les diverses branches de la production, pour qu'on puisse faire, pendant une période déterminée, — une année par exemple, — des transactions à un montant donné. Il est évident qu'on a besoin d'un capital beaucoup plus considérable pour fabriquer et vendre ses produits et atteindre un certain chiffre d'affaires dans l'industrie des machines à vapeur que dans celle des chaussures ou des articles de Paris. Les marchandises de la dernière espèce passent plus facilement de main en main

Elles se vendent bien plus rapidement et la durée pendant laquelle les produits restent dans la sphère de la production et de la circulation, — c'est-à-dire le temps de rotation du capital, — est en moyenne beaucoup plus courte dans les dernières industries que dans les premières.

Le capital engagé dans la production des chaussures ou des articles de Paris revient plus rapidement dans les mains de l'entrepreneur que le capital engagé dans la production des machines à vapeur. Après être rentré, augmenté du profit, le premier capital peut être rejeté et rejeté de nouveau parfois, dans le processus de la production, avant que l'autre capital ait terminé sa première rotation.

En résumé, dans une sphère de production de longue rotation, on a besoin d'un capital plus considérable que dans une sphère de courte rotation pour atteindre un même chiffre d'affaires pendant la même période industrielle.

Il en résulte que les entrepreneurs engagés dans les sphères de longue rotation demanderont un profit proportionnellement supérieur à celui qui est d'ordinaire obtenu dans les sphères de courte rotation.

En ce qui concerne le nivellement tendantiel des profits dans chaque branche de la production en particulier et dans les différentes branches en général, il faut donc tenir compte de ce que les profits doivent être considérés proportionnellement à la durée de la production et de la circulation.

Le phénomène que nous venons de relever explique la hauteur relativement considérable de la valeur de production de tous les articles dont le temps de rotation est nécessairement long, — tels que les vieux vins qui doivent rester en bouteilles pendant de longues années pour obtenir un bouquet spécial ; aussi des articles de cette catégorie auront-ils généralement une valeur d'échange et des prix de marché proportionnels à cette valeur de production et très supérieurs, par suite, à ceux des produits semblables dont le temps de rotation a été relativement court, — des vins nouveaux, par exemple. Cette différence est indépendante des dépenses faites pour salaires, moyens de travail, etc., qui peuvent avoir été les mêmes dans un cas que dans l'autre. Dans le

premier cas supposé ici, l'entrepreneur compte son profit, proportionnellement au capital déboursé, sur une période beaucoup plus longue que dans le dernier cas, ses produits restant beaucoup plus longtemps dans le processus de la production et de la circulation.

Les difficultés qui s'élèvent dès que nous voulons sérieusement tenir compte de la rotation des capitaux dans notre évaluation des profits, sont aisées à résoudre lorsque nous comparons les profits en proportion du capital total pour une période déterminée de la production, — par exemple une année. Supposons que deux entrepreneurs gagnent tous deux 15 o/o par an de leur capital dépensé ; — dans ce cas, peu importe en principe de savoir si l'un d'eux a engagé son capital dans la production des machines d'imprimerie ou des vieux vins précieux, l'autre, au contraire, dans la production des chaussures ou des articles de Paris ou dans le commerce des vins nouveaux. En prétendant ceci, nous faisons abstraction, naturellement, de certaines particularités accessoires, telles que les agréments plus ou moins grands d'une industrie, les risques de l'entrepreneur et d'autres facteurs secondaires que nous supposons tous égaux. En principe, la différence dans le cas posé sera seulement la suivante : le capital du second entrepreneur, par ses sorties et rentrées successives, accomplit plus d'une rotation, — deux ou trois par exemple, — dans le même temps que le capital du premier entrepreneur en accomplit une. Le profit obtenu sur chaque exemplaire ou sur chaque unité d'une marchandise, — par exemple sur chaque bouteille de vin, — étant le quotient de la division du profit total par le nombre total des exemplaires ou des unités de la marchandise, il en résulte que, dans les sphères de production qui ont un temps de rotation nécessairement court, le profit ainsi calculé représente une quote-part relativement plus petite du capital employé que dans les sphères de production où le temps de rotation est nécessairement long.

Lorsque le temps de rotation est d'une année, la *valeur de production sociale* de chaque exemplaire ou de chaque unité d'une marchandise s'exprime, d'après cette théorie, pour un producteur quelconque dans la formule suivante :

Frais sociaux de production et de circulation plus *Profit annuel moyen de la branche de production en question*, divisés par la *Quantité des marchandises produites*.

Il faut remarquer, pourtant, qu'il ne s'agit dans toute cette exposition que d'une tendance générale au nivellement des profits dans chaque branche en particulier et ensuite, à un degré moindre, entre les diverses branches en général. Cette tendance, comme nous l'avons déjà expressément constaté, est due au passage libre et facile des capitaux d'une sphère de production dans une autre, et sa force est en raison directe de cette facilité.

Le profit et le taux du profit sont loin d'avoir pris la forme, comme le supposait Marx, d'un « taux général du profit » dépendant « non seulement des taux du profit dans chaque branche de production, mais aussi de la répartition du capital social entre les différentes branches » (1). Chaque entrepreneur capitaliste est plus éloigné encore de recevoir, comme le prétendait l'économiste allemand, le profit qui lui tombe en partage proportionnellement « à sa participation au capital total de la société et à l'ensemble de la plus-value et du profit créés par ce capital » (2).

La conclusion à laquelle parvient Marx par rapport au profit moyen est la suivante : « Les capitalistes sont donc dans la situation des actionnaires d'une société distribuant tel bénéfice pour cent et leur situation, quant au profit, ne diffère de l'un à l'autre que d'après l'importance de leur participation à l'ensemble des entreprises de la société, d'après le capital qu'ils y ont engagé, d'après les actions qu'ils y ont prises » (3).

Formulée dans ces termes, la conclusion à laquelle arrive Marx est absolument dépourvue de sens, si nous voulons l'appliquer à la production capitaliste sous le régime de la libre concurrence. En effet, nous ne saurions oublier que sous

(1) Karl Marx, *Das Kapital*, tome III, première partie, chap. IX, trad. franç., p. 178.
(2) *Loc. cit.*, p. 165.
(3) *Ibidem*.

ce régime les avantages particuliers de la production ou de la circulation sont en définitive exploités personnellement par les entrepreneurs en question et que, d'autre part, les mauvaises chances et les désavantages sont également subis personnellement par eux.

En ce qui regarde les frais de production, l'enquête entreprise par le Département du Travail à Washington en 1889-1890 conduisait encore, pour une branche d'industrie développée au point de vue capitaliste comme l'est l'industrie du fer, au résultat suivant :

« Lorsque nous regardons les tableaux généraux I-XI, comprenant des centaines d'établissements, rien n'est plus évident que le fait qu'il n'existe pas, jusqu'à présent, une détermination scientifique des dépenses nécessaires en travail, en administration ou en différentes espèces de frais généraux à la production de ces matériaux. » Suivant le rapport du Département du Travail il en résultait « que, considérée d'un point de vue commercial, la production du fer est encore faite, jusqu'à un certain degré du moins, d'une manière grossière, empirique et inégale ». Il était clair, et c'est une nouvelle conséquence formulée par le rapport, « qu'on ne saurait fixer justement une somme déterminée comme représentant généralement et pour une localité quelconque les frais du travail direct ou de tout autre élément pris en considération (1) ».

Le phénomène admis par Marx, que les différents entrepreneurs capitalistes se trouvent dans la situation « d'actionnaires d'une société par actions » (*Aktionäre einer Aktiengesellschaft*) « distribuant tel bénéfice pour cent », ne s'applique qu'au cas où les entrepreneurs particuliers sont transformés de fait, sinon de nom, en actionnaires d'une société. Ceci est le cas, comme nous le verrons encore, pour nos trusts modernes.

Comment pourrait-il en être autrement ? Supposons qu'en vérité l'entrepreneur capitaliste ne reçoive pas, au-dessus du prix de revient de sa marchandise, son propre profit (différence entre le prix de revient, — qui est personnel, et le prix de

(1) *Sixth Annual Report*, pp. 87-88.

marché, — qui est général ni même, — nous suivons toujours l'opinion de Marx, — le profit moyen dans la branche de production à laquelle appartient cet entrepreneur ; supposons qu'au contraire « le profit qu'il touche pour 100 de capital avancé (quelle que soit la composition de celui-ci) est le même, qu'il soit calculé pour une année ou toute autre durée, que celui qui échoit à 100 de capital total pendant la même période (1) ».

La conséquence en serait que l'addition de ce profit uniforme à des frais de production aussi différents que nous les connaissons, amènerait nécessairement à des prix de marché non moins variables suivant la personne du producteur éventuel (2). Cette conséquence cependant est en contradiction évidente avec la première tendance que nous avons remarquée de prime abord sur le marché capitaliste, tendance au nivellement du prix de marché des marchandises égales.

N'oublions pas que cette autre tendance est primordiale et qu'elle régnait longtemps avant qu'il pût être question, en deuxième lieu, d'une tendance plus ou moins sensible au nivellement des profits.

Le phénomène proposé est même en contradiction évidente avec le principe fondamental de tout échange, lorsqu'il y a une certaine liberté d'action chez les acheteurs et chez les vendeurs, et même de l'échange sous sa forme la plus primitive. Ce principe fondamental se formule ainsi : des produits pareils étant de la même nature et correspondant aux mêmes besoins ou désirs humains, sont considérés au marché comme équivalents, aussi longtemps que le rapport de l'offre et de la demande reste invariable.

Au point de vue historique il est aussi facile d'expliquer pourquoi, sous le régime de la libre concurrence capitaliste, la tendance au nivellement des profits ne s'est manifestée après sa naissance que très imparfaitement et se limite encore à

(1) Marx, *loc. cit.*

(2) « Si son prix de revient est spécifique, le profit qui s'y ajoute est indépendant de la nature spéciale de l'industrie dans laquelle il est engendré et représente simplement un tant pour cent du capital avancé. » (Karl Marx, *Das Kapital*, *loc. cit* , trad. fr., p. 166).

certaines branches spéciales d'industrie où la production revêt un caractère plus ou moins uniforme.

Nous avons vu qu'une tendance semblable s'est montrée au Moyen Age, — tendance au nivellement des bénéfices que donnait la maîtrise dans les différents métiers d'une même ville ; ce nivellement tendantiel de la situation sociale du maître de métier se basait, nous le savons, sur la valeur-de-travail sociale de ses produits.

Au point de vue historique nous n'avons pas à nous étonner de ce qu'une tendance semblable se présente également de nos jours sous le mode capitaliste de production et de distribution, basée cette fois sur la valeur de production capitaliste (frais de production et de circulation + profit).

Mais, il y a une différence essentielle : Dans la période précapitaliste c'étaient les statuts des corporations qui devaient maintenir le gain du maître de métier sur un niveau social uniforme dans tout le métier ; ces statuts ont accompli leur tâche en réglementant minutieusement le travail et ses conditions. En outre, les autorités médiévales intervenaient avec des règlements spéciaux non moins rigoureux, partout où les maîtres d'un métier paraissaient s'enrichir aux dépens de ceux d'un autre. Et pourtant, même sous le régime de la production et de la distribution du Moyen Age, cette œuvre de nivellement ne pouvait s'accomplir qu'incomplètement ; la tendance dont nous parlons était souvent interrompue ; nous savons même que des branches de métier entières, telles que le commerce, pouvaient échapper à la réglementation générale et obtenir une organisation particulière.

Dans la production capitaliste, en tant qu'elle se développe sous le régime de la concurrence libre, un nivellement semblable à celui que nous venons de relever devrait s'accomplir, comme nous l'avons dit, par le libre déplacement des capitaux.

Nous ne pouvons pas nier qu'il existe un nivellement tendantiel des bénéfices procurés par les différentes entreprises capitalistes, ni que ce nivellement exerce une certaine influence dans la vie sociale moderne. Ricardo a fait remarquer que, si nous observons les marchés des grandes villes, nous verrons avec quelle régularité ils sont pourvus de toutes

sortes de denrées nationales et étrangères dans la quantité requise. « On doit donc convenir, ajoute-t-il, que le principe qui distribue le capital à chaque branche d'industrie, dans les proportions exactement convenables, est plus puissant qu'on ne le suppose en général (1). »

Nous pouvons constater, il est vrai, un déplacement continuel de capitaux suivant les besoins dans chaque sphère de production ; incessamment des capitaux se retirent d'une sphère pour affluer dans une autre, où momentanément le capital est plus recherché et où, par suite, les profits des entrepreneurs sont plus élevés que dans les sphères de production surchargées de capital.

Ce déplacement cependant est entravé de tous côtés ; il se fait par sauts et par bonds, faisant le vide dans une sphère pour causer un entassement de capital dans une autre, ou bien momentanément, pour une contrée quelconque, dans plusieurs sphères de production à la fois, — que l'on se rappelle encore la crise subie par l'industrie allemande en 1901.

En outre, il existe des branches entières de production qui, localement ou bien généralement, ne sont pas assez accessibles pour que les capitaux déposés dans d'autres branches puissent facilement les atteindre ; nous avons ici en vue les branches de production plus ou moins monopolisées. Enfin, la tendance au nivellement des profits n'agit pas isolément et séparément. Comme nous l'exposerons dans le deuxième tome de cet ouvrage, il y a des tendances secondaires qui influent sur la formation des profits, et qui croisent incessamment la tendance que nous venons d'examiner.

Pour le nivellement final et complet des profits dans les différentes sphères de la production, la libre concurrence des entrepreneurs particuliers, qui a été pendant presque tout le XIX^e^ siècle un trait essentiel et caractéristique de la production capitaliste, s'est montrée insuffisante. Pour compléter ce nivellement, deux chemins s'ouvrent : en premier lieu la réglementation gouvernementale et autoritaire dans diffé-

(1) RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*, ch. IV, trad. franç., p. 57.

rentes branches principales de l'industrie et des communications ; c'est là un système de capitalisme étatiste communal, départemental ou national, dans lequel le gouvernement domine immédiatement la production et les conditions du travail. Remplaçant ainsi dans une branche quelconque de la production les entrepreneurs, les uns après les autres, l'Etat pourra contraindre ceux qui restent à accepter les circonstances de production telles qu'elles existent dans les établissements gouvernementaux.

En deuxième lieu, il peut y avoir une organisation de la production et de la distribution dans laquelle les grands entrepreneurs exécutent, par leur propre initiative et par l'entente amiable, ce qui est fait ailleurs par l'Etat. Nous avons déjà vu naître une semblable organisation au Moyen Age et au commencement de l'ère capitaliste, pour certaines grandes compagnies de navigation maritime. De nos jours, en la personne des trusts modernes, nous voyons aussi se réaliser lentement cette deuxième forme d'organisation et de centralisation, si bien que la vie sociale, au commencement du XX^e^ siècle, nous montre l'une à côté de l'autre, les deux formes de centralisation : d'une part, le capitalisme d'Etat, et de l'autre la monopolisation des industries par les grands capitalistes particuliers.

Nous pourrions encore mentionner à part, comme une forme spéciale d'organisation et de centralisation, les coopératives des ouvriers et des petits paysans ; mais ces dernières entreprises prennent dans leur développement le caractère d'associations capitalistes et même de cartels capitalistes. Nous reviendrons là-dessus dans le deuxième tome de cet ouvrage.

Il faut que, dans les branches principales de l'industrie, du commerce et ensuite de l'agriculture s'achève plus encore ce nivellement des conditions de la production sous les deux formes ; il faut même qu'il atteigne son plein développement, avant que puisse croître une organisation plus libre de la production et de la distribution des richesses reposant sur l'entente libre des producteurs et s'accomplissant comme une réaction générale contre la tyrannie étatiste et monopolisatrice des temps modernes.

Rappelons-nous encore l'organisation et la réglementation de la production au Moyen Age. C'est seulement après que cette organisation fut devenue un obstacle réel au développement des forces productives de la société et au progrès de la civilisation, que la libre concurrence capitaliste put rompre avec l'ancien régime. Il en est de même de l'état social et politique actuel : Il faut en même temps, que les différends entre nationalités et toutes les autres influences politiques et sociales qui empêchent encore le nivellement de la vie économique, aient le temps de disparaître sous l'influence de la civilisation générale.

Dans le courant de notre analyse nous avons fait remarquer que la valeur-de-travail précapitaliste s'efface complètement dès que la production a revêtu une forme décidément capitaliste. Cette constatation doit nous arrêter encore un moment pour terminer notre étude sur la valeur de production.

Sous le régime capitaliste nous avons vu la valeur de production des richesses s'exprimer sous la forme : *frais de production (au sens général, y compris les frais de circulation) + profit*, les premiers se développant en *frais de production sociaux*, le dernier en *profit moyen tendantiel*. La cause n'en est pas que les marchandises se vendraient au marché capitaliste, suivant la composition organique des capitaux, au-dessus ou bien au-dessous d'une certaine valeur théorique, — valeur-de-travail. C'est là, nous le savons, l'hypothèse de Karl Marx qui croit que cette valeur continue encore son action sous le régime capitaliste, à l'arrière-plan de la production, et de la distribution des richesses. Mais nous avons vu qu'en réalité la cause du phénomène constaté s'explique par le fait que la valeur de production des richesses a parcouru elle-même, dans le courant des siècles, une évolution historique. La valeur de production qui, pour la très grande partie des richesses, constitue chez nos peuples modernes un élément essentiel et souvent prédominant pour la création de la valeur d'échange, a complètement changé de nature pendant les siècles écoulés. Cela peut d'autant moins nous étonner que nous avons vu la notion de la « valeur » des richesses

changer avec la structure économique de la société et avec le développement de ses forces productives.

Dans la société moderne il n'est plus question d'une « déviation » qu'auraient subie les prix de marché en s'écartant seulement çà et là du niveau de la valeur-de-travail.

Contrairement à la thèse de Marx et de son école, nous avons vu que *c'est la valeur de production même qui a changé de caractère* (1).

On a pu parler encore rationnellement d'une *déviation* des prix de marché hors du niveau de la valeur-de-travail, aussi longtemps que ce niveau a été sensible en réalité ; c'est-à-dire dans la première période d'épanouissement de la production capitaliste. Par rapport à cette période on pourrait prétendre que la vieille loi de la valeur de production est seulement « ébréchée ». Mais ce qui, dans la première phase du capitalisme, était encore une exception à la règle générale de la vie économique des peuples est devenu peu à peu, par le développement de la vie sociale sous le régime capitaliste, la règle générale en matière d'économie.

(1) La vente des marchandises telle qu'elle se fait en réalité sur le marché capitaliste, vente dominée par *les frais de production + le profit moyen*, est tout autre chose que la vente suivant le *temps de travail* socialement nécessaire. Les disciples de Marx n'ont pu nier ce fait en présence des critiques sévères que devait naturellement accueillir la publication du troisième tome du *Capital*. Ils ont choisi cependant la seule issue qui se présentait pour sauver la théorie du maître. Ils ont interprété tous les phénomènes qui se passent au marché capitaliste moderne et qui la contredisent comme des « déviations » de « *la loi de la valeur* » (*das Werthgesetz*).

Que l'on voie, par exemple, ce que dit Conrad Schmidt, l'un des plus intelligents parmi les disciples de Marx, dans un article publié par le *Vorwärts* (supplément au numéro du 10 avril 1897). La marche régulière des transactions au marché capitaliste est considérée par lui comme « *une déviation des prix des marchandises hors de leur valeur, c'est-à-dire hors du temps de travail qu'elles contiennent* ». Il parle, lui aussi, d'une « *brèche à la loi de la valeur* » (*eine Durchbrechung des Werthgesetzes*).

CINQUIÈME PARTIE

La valeur d'échange.

CHAPITRE PREMIER

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LA NATURE DE LA VALEUR D'ÉCHANGE ET DU PRIX DES MARCHANDISES

Nous avons reconnu dès le commencement de nos recherches sur la nature de la valeur, qu'elle exprime toujours et nécessairement un rapport entre les biens et l'homme. Le caractère de ce rapport diffère avec la forme de valeur.

Pour la valeur d'usage il s'agissait du rapport entre les biens et le consommateur immédiat ; pour la valeur de production, du rapport avec le producteur. De la combinaison de ces deux rapports naît la valeur d'échange et le rapport exprimé par cette dernière se fera connaître à nous comme un rapport entre les richesses et les personnes du producteur et du consommateur, ou bien entre les richesses et la collectivité des producteurs d'une part et des consommateurs de l'autre, dans une même branche de production et de consommation.

Nous sommes parvenus maintenant à l'analyse de cette dernière forme de la valeur, la *valeur d'échange*.

Au moment où nous pénétrons dans ce nouveau domaine, les richesses ont quitté la sphère de la production, où elles ont été transformées et rendues propres à l'usage humain, soit pour se présenter déjà à la consommation immédiate, soit pour être proposées à un nouveau processus de production. En tout cas elles n'ont pas encore pénétré dans la sphère de cette consommation immédiate ou bien productive. Ayant quitté la sphère de la production, les richesses sont aptes à représenter et de la *valeur de production* et de la *valeur d'usage*. Ces deux formes, cependant, sont encore à réaliser et c'est cette réalisation qui s'accomplit dans l'échange, — phase intermédiaire entre le processus de la production et celui de la consommation. C'est dans cette phase intermédiaire que les richesses se présentent à nous comme *des marchandises*.

La nécessité de cette réalisation provient de la nature des richesses et de l'organisation sociale du travail. Sous le système actuel de la division du travail, la valeur d'usage que possèdent les richesses est généralement de la valeur d'usage pour d'autres personnes que le producteur immédiat ; si même le producteur se résout à produire à ses frais et à rendre les richesses propres à l'usage humain, c'est généralement à cause de la valeur d'usage que ses marchandises peuvent avoir pour d'autres que pour lui.

Dans la période précapitaliste de l'échange des richesses en nature, un producteur A se décidait à céder ses produits à l'aspirant consommateur B, sous la condition que celui-ci pourrait lui offrir en échange d'autres richesses ayant également pour lui, A, de la valeur d'usage immédiate. Peu importe de savoir, dans ce cas, si A et B étaient des individus ou des collectivités d'individus.

Avec le développement actuel du commerce et des moyens de communication, cette ancienne condition a perdu sa raison d'être et, au marché moderne, une seule question se pose : l'aspirant consommateur B peut-il offrir au producteur A une autre marchandise (de l'or ou de l'argent, par exemple) possédant pour ce dernier une valeur d'usage *indirecte*, en ce

sens qu'il pourra, de son côté, *l'échanger, au moment voulu, contre toute espèce d'articles de consommation ?*

Dans la vie sociale moderne, le *producteur* et le *consommateur* se rencontrent donc en qualité de *vendeur* et *acheteur* soit d'articles de consommation directe, soit de matériaux destinés à une nouvelle production (consommation productive). Ordinairement se placent ensuite entre le producteur et le consommateur des intermédiaires, — *courtiers, commerçants, boutiquiers*, etc., — qui s'offrent à faciliter les transactions de toutes sortes entre les deux parties.

Il faut cependant, avant tout, que les deux contractants, — producteur et consommateur, vendeur et acheteur, — puissent se rencontrer. S'ils ne se rencontrent pas et si, par suite, un article reste invendu, tant pis pour le producteur. Car, puisque son produit ne possède généralement de la valeur d'usage que pour d'autres personnes et n'a aucune valeur pour lui-même, — il est évident que les frais de production (dépenses en travail ou en capital) seront d'ordinaire considérés par lui comme perdus. Même si un tel article invendu conserve quelque valeur pour l'usage personnel du producteur (valeur d'usage immédiate) cette valeur pourtant doit être considérée comme absolument séparée et de la *valeur de production* que ce même article représente pour lui et de la nouvelle valeur que l'article aurait dû obtenir dans l'échange (valeur d'échange).

Le lieu où producteur et consommateur, — ou bien leurs représentants, — se rencontrent et où se font leurs transactions est le *marché des marchandises*.

Je comprends sous le nom de marché toute circonstance qui produit une telle rencontre et dans laquelle les marchandises passent des mains du vendeur dans celles de l'acheteur. J'entends donc sous ce nom aussi bien les lieux et circonstances dans lesquels certaines marchandises spéciales obtiennent des prix de monopole que tous ceux où les prix des marchandises offertes peuvent facilement être nivelés par ce qu'on appelle la concurrence plus ou moins libre.

Dans notre examen général, nous parlerons donc d'un marché pour une marchandise telle que l'argent, dont la pro-

duction et le commerce sont concentrés et monopolisés et pour laquelle le marché de Londres règle le prix mondial ; le même nom s'appliquera aux enchères du café au Havre, à New-York, à Londres, à Amsterdam, ou à Hambourg, — marchés au sens capitaliste développé du mot. Enfin, nous donnerons également le nom de « marché » aux plus modestes transactions faites dans une petite ville de province sur les légumes, les œufs, le beurre et les menus objets, livrés aux consommateurs immédiats (1).

Par nature, la valeur d'échange se présente à nous de prime abord comme distincte et séparée dans son origine et son caractère des deux autres formes de valeur que nous avons examinées jusqu'à présent ; cette nouvelle forme de valeur, malgré sa dépendance à l'égard des deux autres, exige une étude spéciale et une analyse toute particulière.

Tandis que les deux autres formes de la valeur exprimaient toujours un rapport des biens à un seul des deux groupes que nous distinguons incessamment dans le processus de la production et de la consommation, — la valeur d'échange se présente au contraire comme un rapport des biens aux deux parties, producteurs et consommateurs, en même temps.

La notion de la valeur d'échange des marchandises, considérée en dehors de la personne du producteur qui les rend propres à l'usage humain et des frais que celui-ci dépense à

(1) Nous prenons donc la notion de « marché » dans un sens un peu plus large que plusieurs économistes. Nous rejetons par exemple catégoriquement les deux conditions que Stanley Jevons pose à un marché : «... Il faut que la concurrence y soit parfaitement libre, de sorte que chacun puisse y faire des échanges avec toute autre personne en vue même du moindre avantage apparent. Il faut qu'il n'y ait pas de complots pour entasser et garder des provisions afin de constituer des taux d'échange anormaux. » (*The Theory of Political Economy*, ch. IV, p. 86). Si nous voulons seulement considérer comme marchés les cas où règne sans conteste la « concurrence libre » et d'où sont exclus les « complots », nous serions enclins à nous demander sérieusement, si, dans notre temps moderne de monopoles et de coalitions, notre temps de « complots » de toutes sortes entre grands fabricants et commerçants, nous pourrions rencontrer quelque part de véritables marchés. Il nous semble que l'économiste a pour tâche de prendre le marché tel qu'il est, quitte à rechercher par une analyse spéciale quelle influence les coalitions et complots de toute espèce exercent sur les prix de ce marché.

leur production est une notion aussi absurde que celle de la valeur d'échange de ces mêmes marchandises considérée comme indépendante de la personne du consommateur et des services que celui-ci pourra tirer de leur usage.

Qui est-ce qui, en définitive, donne aux produits leur valeur d'échange ? A cette question une doctrine économique a répondu : c'est le producteur, celui qui les a créés par son travail, celui qui leur a donné leurs propriétés. Une autre doctrine, non moins autorisée, a répondu, au contraire : non, c'est le consommateur, celui qui, par sa demande, consacre leur utilité, celui qui décide de leur destination (1).

Il est évident que ces deux doctrines de science économique n'ont eu devant les yeux que la moitié de la vérité et que, en réalité, les deux groupes, producteur et consommateur, entrent en jeu l'un et l'autre dans la constitution de la valeur que les produits réalisent au marché.

Notons bien ce que nous entendons sous le nom de *valeur d'échange* dont nous avons déjà défini la notion dès le début de ce livre. *La valeur d'échange des marchandises est leur rapport entre elles relativement aux quantités dans lesquelles, au marché, elles sont considérées comme équivalentes et proportionnellement auxquelles elles sont échangées.* Lorsque nous voulons nous tenir à cette conception de la valeur d'échange des produits, il nous est impossible de faire abstraction, dans l'étude de l'origine et de la nature de cette valeur, soit des frais nécessaires à la production de ces produits (leur *valeur de production*), soit des services spéciaux qu'ils peuvent rendre dans la consommation (leur *valeur d'usage*). Au contraire, c'est par

(1) Voir par exemple Macleod sur la théorie de Smith et de Ricardo : « Tous les deux s'adressent au travail du producteur comme conférant la valeur ; tandis qu'il est indubitablement certain que la Demande du consommateur est la seule origine et la seule cause de la valeur. Smith dit que c'est le travail appliqué par le producteur à un article qui lui donne de la valeur ; tandis qu'il est parfaitement certain que les choses n'ont pas de la valeur parce qu'on a appliqué du travail à leur production, mais qu'on a dépensé beaucoup de travail à les produire, parce que le public aime beaucoup à les avoir et attache un prix élevé à leur possession ; et c'est ainsi qu'ils ont une haute valeur. » (*The Elements of Economics*, London, 1886, t. II, 1re partie, p. 26-27).

ces deux éléments que nous devons nous expliquer et l'origine et la quantité de la valeur d'échange.

Le rapport des marchandises entre elles devrait occasionner au marché autant d'équations que nous pouvons y placer de fois deux marchandises l'une en face de l'autre. Sur un marché, où m marchandises sont représentées en quantités déterminées et où l'on pourrait donc exprimer la valeur d'échange de chacune d'entre elles dans son rapport à $m-1$ autres marchandises, il serait possible de formuler m $(m-1)$ équations. Pour exprimer tous les rapports possibles, on devait les formuler toutes, tant que, dans une période primitive de la civilisation humaine, les hommes échangeaient encore leurs produits *in natura ;* mais nous n'en avons plus besoin depuis qu'une marchandise déterminée, — l'or ou l'argent ou autre *monnaie*, — est devenue *marchandise numéraire générale* (1). Ceci se fait régulièrement dans l'échange tel que le suppose la société capitaliste et les valeurs d'échange de toutes les autres marchandises s'expriment aujourd'hui régulièrement en cette marchandise particulière.

Au lieu des m $(m-1)$ équations entre les marchandises de toutes les espèces qui peuvent se présenter sur un marché, placées chaque fois, par paires, l'une en face d'une autre, nous rencontrons maintenant $m-1$ prix, étant $m-1$ expressions différentes du rapport de valeur de chacune des marchandises à une d'entre elles qui est *la marchandise numéraire*.

Nous appelons donc *prix* d'une marchandise sa *valeur d'échange* exprimée dans la marchandise qui figure au marché

(1) Adam Smith, dans son œuvre sur *la Richesse des Nations* (livre I, ch. IV) a écrit quelques pages, qui n'ont pas perdu de leur intérêt, pour exposer comment des produits de différentes espèces (le *bétail*, le *sel*, le *tabac*, etc.) ont pu servir comme *marchandise numéraire générale* à différentes époques et chez différents peuples ; il a développé aussi l'origine de la *monnaie métallique* (or, argent, cuivre) et le développement de son usage comme intermédiaire d'échange. Nous ne nous arrêterons pas ici à un exposé historique semblable, malgré son utilité, car il relève d'une branche de science déjà bien vaste. Nous ne faisons remarquer qu'en passant les deux fonctions différentes que peut avoir cette marchandise intermédiaire ; elle peut se présenter immédiatement comme une *monnaie* servant à acheter réellement les autres marchandises ; elle peut fonctionner seulement comme *numéraire* exprimant les rapports de valeur entre les marchandises, sans que celles-ci soient échangées en fait contre la marchandise-monnaie.

comme *marchandise numéraire générale*, en autres termes sa valeur d'échange exprimée en *monnaie* ; naturellement, la marchandise numéraire, elle-même, ne peut donc pas avoir un prix.

L'or, l'argent, etc., sont considérés eux-mêmes comme des marchandises pouvant se présenter au marché comme intermédiaires propres à effectuer l'échange d'une marchandise d'une espèce contre une marchandise d'une autre espèce : il est évident que c'est seulement parce qu'ils représentent eux-même une valeur réelle et parce qu'ils peuvent maintenir ce caractère vis-à-vis de toute autre marchandise. Ceci saute immédiatement aux yeux au marché des métaux précieux.

Nous n'avons pas à faire usage pour le moment du service que la marchandise-monnaie nous rend comme *numéraire* et de son remplacement par des *chèques*, des *warrants*, etc. ; nous n'avons pas à nous occuper davantage ici de la distinction entre la vraie monnaie, la monnaie fiduciaire et la fausse monnaie ; ni de toutes les considérations qui s'attachent naturellement à l'émission de différentes sortes de monnaie comme papier-monnaie, monnaie d'appoint en cuivre ou argent, et ainsi de suite. Tout cela constitue le sujet de recherches spéciales.

Pour notre examen de la valeur d'échange des richesses il nous suffit de faire remarquer ici que, quelle que soit la forme sous laquelle au marché la marchandise-monnaie se présente à nos yeux, — ce n'est pas la quantité de la monnaie comme telle qui est d'importance pour producteurs et consommateurs, pour vendeur et acheteurs, mais c'est, en réalité, la quantité des articles prêts à la consommation que, des deux côtés, on peut se procurer en échange de la marchandise-monnaie. En définitive, ce sont donc des articles prêts à la consommation (immédiate ou productive) qui s'échangent entre eux dans la vie sociale : les produits de l'industrie s'échangent contre les produits de l'agriculture et de l'élevage, les produits d'un pays contre ceux d'un autre. La marchandise-monnaie dans ces échanges figure seulement comme intermédiaire.

La notion du *prix*, entendu comme valeur d'échange ex-

primée en marchandise-monnaie, est au nombre de celles, fort peu nombreuses du reste, sur lesquelles les économistes des différentes écoles s'entendent plus ou moins (1).

Une analyse plus précise nous fait voir que les deux notions de *valeur d'échange* et de *prix* ne se recouvrent pas, mais plutôt qu'elles se complètent : tandis que la valeur d'échange d'une marchandise exprime son aptitude à équivaloir au marché à une quantité déterminée d'autres marchandises (au nombre desquelles la monnaie, argent ou or), son prix, au contraire, est précisément cette quantité équivalente d'autres marchandises (de monnaie, argent ou or).

Les lois, pourtant, qui régissent la valeur d'échange et le prix, agissent parallèlement et coïncident même en général (2).

(1) Dans l'école marxiste une grande obscurité entoure les notions de *valeur* et de *prix* : il faut en chercher la cause dans la confusion déjà signalée entre les *valeurs de production et d'échange*. Que l'on voie, par exemple, la page dans le premier tome du *Capital* ch. III, § 1 (trad. franç., p. 43, col. 1) où Marx examine les motifs de « l'écart » et de la « différence quantitative » entre « le prix d'une marchandise et sa grandeur de valeur » (*die Möglichkeit quantitativer Inkongruenz zwischen Preis und Werthgrösse*) et où il trouve que la possibilité de cette différence « gît dans la forme prix elle-même. » Il faut rapprocher, cependant, des passages semblables où le « prix » et la « grandeur de valeur » sont opposés l'un à l'autre, certaines pages où l'auteur développe la loi économique qui régit les rapports quantitatifs de l'échange entre les produits et où il fait abstraction des circonstances extérieures qui viennent troubler la règle intime. Dans ce cas le *prix n'est autre chose pour Marx que la valeur d'échange*. C'est ainsi qu'il a formulé, par exemple, la définition suivante : « L'expression de valeur d'une marchandise en or : x marchandise A $= y$ marchandise monnaie, est sa forme monnaie ou son prix. » (*Loc. cit.*, p. 39, col. 2). Cette dernière conception du prix revient chez Marx à maintes reprises, aussi dans le troisième tome du *Capital* où l'auteur nous fait remarquer par exemple (deuxième partie, ch. XXXVIII, trad. franç., p. 230) que le prix n'est que « la valeur exprimée en argent » Cf. ensuite ce que Marx dit dans la note 37 (trad. franç. page 70) du premier tome de son *Capital* sur la réduction des prix au « prix moyen » comme à « leur règle intime, » (*zum Durchschnittspreis als ihrer inneren Regel*). Cette « règle intime » est pour lui réalisé par le travail dans chaque marchandise, c'est-à-dire, — selon la doctrine marxiste, — par sa valeur. Cf. encore la page 42 (trad franç.) du même tome où l'on trouve : « Le prix est le nom monétaire du travail réalisé dans la marchandise ».

(2) « Mais les lois de l'un et de l'autre coïncident. Car, tandis que la loi des prix des marchandises nous explique qu'une marchandise obtient un certain prix et pourquoi elle l'obtient, la même loi nous explique aussi naturellement que cette marchandise est capable d'obtenir un certain prix et pourquoi elle en est capable. La loi des prix contient en elle la loi de la va-

Nous avons pourtant à faire à ce sujet quelques observations particulières, qui sont indispensables pour nous faire bien connaître la nature de la *valeur d'échange* et du *prix*.

Attendu que le prix d'une marchandise est l'expression de sa valeur d'échange en une marchandise spéciale, — la marchandise-monnaie, — tous les changements en valeur d'échange que subit la matière monnaie elle-même, indépendamment des diverses marchandises dont la valeur s'exprime en monnaie, touchent seulement le *prix*, mais non la *valeur d'échange* de ces autres marchandises. La valeur d'échange d'une marchandise restant invariable, il est donc possible que son prix augmente ou diminue en raison inverse de la valeur d'échange de la matière monnaie, de sorte que la même valeur d'échange peut s'exprimer à des moments différents en des prix différents.

Le phénomène que nous venons de constater résulte de ce que la valeur d'échange des marchandises s'exprime toujours sous la forme d'une comparaison de ces marchandises avec une marchandise déterminée qui est elle-même sujette à des altérations en ce qui concerne la constitution de sa valeur (valeur dans tous les sens du mot). Nous nous sommes arrêtés déjà en passant à ce fait, lorsque nous avons fait remarquer avec Rodbertus que l'expression de la valeur d'une marchandise en *n* argent ou *n* travail ne donne pas encore une détermination exacte de cette valeur, à moins qu'on ne sache combien valent *n* argent ou *n* travail par rapport à toutes les autres marchandises. En s'appuyant sur ce fait, G. Knies fait observer que l'expression de la valeur des marchandises en or ou en argent est beaucoup moins fixe que par exemple l'expres-

leur d'échange. » (Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, ch. I, p. 139).

« On mesure les marchandises d'après le poids d'argent ou d'or donné pour les acquérir, et puisqu'on accepte ce poids d'argent ou d'or contre toutes les marchandises, il faut, *les circonstances étant les mêmes*, que la mesure des marchandises d'après le poids d'argent et d'or qu'elles représentent se rencontre précisément toujours avec la mesure de leur valeur. » (Rodbertus, *Zur Erkenntniss*, p. 47).

sion de la longueur d'un objet en mètres, — mesure déterminée et fixée une fois pour toutes (1).

Pour nous qui avons déjà, au commencement de cet ouvrage, envisagé le caractère complexe de la valeur sous chacune de ses formes, il y a ici une raison de plus pour expliquer qu'il ne peut pas être question d'une mesure exacte de la valeur telle qu'il existe une mesure des longueurs ou des surfaces et qu'il s'agit toujours dans l'estimation de la valeur d'échange des marchandises, d'une simple *indication*.

Nous faisons remarquer ensuite que pour le prix des marchandises il faut répéter l'observation que nous avons faite antérieurement à propos de la valeur d'échange comme de toute autre forme de valeur : le prix exprime toujours un *rapport*, — rapport double, comme nous le savons, — et non une *quantité absolue*. Le *prix* d'une marchandise exprime le rapport de cette marchandise à la marchandise-monnaie en même temps qu'un rapport de l'une et de l'autre à l'homme. Au commencement de ce chapitre nous avons déjà traité du dernier de ces rapports en ce qui concerne la valeur d'échange dont le prix est l'expression en monnaie.

Par opposition à la valeur d'échange le prix est l'élément réel qui se présente dans l'échange à la surface des phénomènes du marché. Sous n'importe quelle forme, la *valeur* reste toujours une *notion abstraite ;* le prix, au contraire, prend une forme sensible et matérielle.

Lors de notre analyse de la valeur d'usage, nous avons reconnu comme unique fait réel l'expression de cette valeur dans une équation et la comparaison faite par une personne quelconque entre une quantité x d'un bien et une quantité

(1) «... C'est pour cette raison que le « poids-étalon d'argent » (*Geldgrundgewicht*) employé à mesurer la valeur, par exemple 4 1/2 grammes d'argent, ou 1/4 gramme d'or, n'est pas à comparer au mètre-étalon, absolument assuré contre tout changement de longueur, qu'on emploie à mesurer les longueurs, etc., mais plutôt à un bâton long d'un mètre qui, par des circonstances quelconques, peut subir, dans une durée quelconque, des changements sensibles d'extension. Après cela on peut laisser encore à ce bâton le même *nom* qu'auparavant — et de même employer encore la même *quantité* d'argent (4 1/2 grammes) ou d'or (1/4 gramme) pour mesurer la valeur, — mais l'intermédiaire-mesure n'est pas resté exactement le même. » (G. Knies, *Das Geld*, pp. 172-173).

y d'un autre bien (x francs et y litres de vin par exemple) estimées équivalentes. Cela devenait particulièrement manifeste lorsque nous voulions examiner la différence entre les évaluations personnelles faites par plusieurs consommateurs et lorsque nous voyions une deuxième personne estimer par exemple x francs équivalents à 2 y litres du même vin. Ce fait réel, cependant, supposait pour être éclairci une connaissance suffisante de la nature de la valeur d'usage.

Maintenant, nous nous trouvons en présence d'un phénomène analogue : la fixation des prix est au marché le fait réel par lequel se manifeste à nous la valeur d'échange des marchandises, comme résultat final des comparaisons et évaluations des acheteurs et des vendeurs. Mais ce fait réel resterait inexplicable si nous ne tentions pas de pénétrer plus profondément dans la nature de la valeur d'échange.

Dans notre définition de la valeur d'échange nous avons déjà distingué entre la *valeur d'échange subjective ou personnelle* qui est déterminée par les évaluations personnelles d'acheteurs et de vendeurs définis, et la *valeur d'échange objective ou sociale*, qui est déterminée par la valeur de production sociale d'une part et les besoins sociaux de l'autre.

Cette distinction est la conséquence logique de ce que nous avons dit à d'autres endroits dans ce livre sur la nature des besoins humains et des frais de production ; à ces occasions nous avons distingué également entre les besoins individuels et les besoins généraux, de même qu'entre les frais de production personnels et les frais de production sociaux.

Nos besoins et nos désirs peuvent être considérés d'un point de vue personnel ou bien d'un point de vue général. Les besoins et désirs de chaque consommateur en particulier se font valoir au marché, nous l'avons vu, dans la constitution de la totalité des besoins et désirs généraux de chaque marchandise.

Les deux notions, pourtant, diffèrent. Il se peut qu'un consommateur déterminé éprouve, fût-ce momentanément, un besoin très sensible d'un article quelconque, tandis qu'au marché le besoin général du même article soit relativement faible. Le cas contraire peut se présenter aussi.

La même distinction s'impose au sujet des frais de production. Supposons qu'un producteur quelconque considère une quantité x de la marchandise-monnaie comme équivalente aux y hectolitres de blé qu'il porte au marché en s'appuyant sur le fait que la quantité x de marchandise monnaie représente les frais de production personnels de ses y hectolitres de blé augmentés du profit moyen usuel dans sa branche de production. Il n'est pas certain que, dans ce cas, son calcul soit pris au marché comme base générale des transactions sur le blé. Nous savons au contraire que les différents frais de production personnels des divers producteurs se nivellent généralement au marché en une valeur de production sociale et générale.

La différence que nous venons de signaler n'est pas négligeable ; mais il est certain que les évaluations personnelles du consommateur et du producteur peuvent toujours conserver au marché une certaine influence ; ce fait se montre à nous avec d'autant plus de clarté que le nombre des acheteurs et des vendeurs est plus restreint. Du reste, la présence d'un nombre restreint d'acheteurs ou de vendeurs n'est pas un fait en désaccord avec les rapports capitalistes les plus développés et avec les conditions du marché tel qu'il se présente à nous dans les centres d'industrie et de commerce. Lorsque, à la fin de cet ouvrage, nous étudierons le caractère des trusts et des cartels, nous verrons qu'il y a des articles de consommation générale, pour lesquels toute concurrence a cessé du côté des producteurs, représentés au marché, pour ainsi dire, par une seule personne. Parfois les évaluations personnelles et même l'arbitraire personnel peuvent exercer ici une influence prédominante. N'oublions pas que la rencontre la plus simple entre acheteur et vendeur compte encore pour nous, d'après notre définition, comme un marché.

Si nous tenons compte des considérations qui précèdent pour l'étude de la valeur d'échange, nous devons donc encore analyser d'une part les influences personnelles et de l'autre les influences générales (locales, nationales, etc.). En d'autres termes et pour nous en tenir à des formules antérieures, nous devrons distinguer entre la *valeur d'échange subjective* et la *valeur d'échange objective*.

Le terme de *valeur d'échange*, cependant, exprime toujours une certaine notion *objective* et ce que nous appelons la valeur d'échange des marchandises est toujours leur poids spécifique dans la balance de l'échange. Si la transformation des évaluations subjectives des acheteurs et des vendeurs en rapports objectifs et coercitifs d'échange ne se révèle pas toujours avec la même clarté, néanmoins la valeur d'échange ressort toujours d'une transaction entre *deux parties*, même au cas où deux personnes seulement se rencontrent au marché. Le pacte définitivement fait peut être influencé par l'une des parties plus que par l'autre, mais il conserve toujours son caractère de transaction, exprimant ainsi un nouveau rapport des richesses à l'homme qui les échange ; par opposition au rapport subjectif de ces richesses au producteur et au consommateur, le nouveau rapport porte toujours un caractère objectif.

Nous pouvons donc considérer la *valeur d'échange subjective* comme une valeur objective jugée d'un point de vue personnel et la *valeur d'échange objective* comme une valeur objective jugée d'un point de vue général et social.

Nous ne consacrerons pas un chapitre spécial à l'examen de la valeur d'échange subjective et de sa nature : cette valeur, en effet, se présente à nous moins comme une forme spéciale de la valeur d'échange, que comme une déviation personnelle hors de la valeur d'échange objective, effectuée d'un côté ou de l'autre, sous des influences subjectives. Puisque nous pouvons parler de ces influences subjectives aussi bien par rapport au producteur que par rapport au consommateur, nous pouvons distinguer, si nous voulons, une double valeur d'échange subjective des marchandises.

Pour le producteur, cette valeur d'échange subjective tendra à coïncider avec la valeur de production subjective de sa marchandise. A travers toutes les fluctuations du marché, il ne perdra pas de vue la nécessité d'obtenir un équivalent du travail que la production de la marchandise lui a coûté personnellement, ou bien des dépenses en capital qu'il a faites, augmentées du profit moyen qu'il espère obtenir. Nous ne prétendons pas par là qu'il négligera de connaître le niveau

de la valeur de production sociale que représente son article. Lorsqu'il a pu le fabriquer dans des conditions de production plus que moyennes, il cherchera à profiter du niveau plus élevé de la valeur de production générale et sociale; mais, si le rapport existant entre l'offre et la demande, relativement à l'article qu'il fabrique, lui est défavorable, il se contentera facilement d'un prix moins haut, pourvu du moins que ce prix ne tombe pas au-dessous de la valeur de production personnelle. Lorsqu'il a dû produire, au contraire, dans des conditions excessivement défavorables il s'attendra de prime abord à devoir céder sa marchandise à un prix correspondant à la valeur de production sociale qu'elle représente ; cela ne l'empêchera pas davantage, — le rapport entre l'offre et la demande et les fluctuations du marché lui étant favorables à un moment déterminé, — de remplacer au moment voulu dans ses calculs le niveau général par le niveau subjectif plus élevé ; il s'efforcera d'obtenir un prix *aussi voisin que possible* de ce dernier niveau ou même le dépassant.

Pour le consommateur la question qui se pose est un peu différente. Dans la période d'échange primitif il pouvait, assurément, exister pour celui-ci un semblable niveau posé par le coût de production personnel et on peut parler dans ce cas d'une valeur d'échange personnelle tendant à coïncider avec le coût de production économisé au consommateur par l'acquisition d'un certain article. Antérieurement, nous avons eu l'occasion de faire observer en passant que les considérations subjectives qui pouvaient se faire valoir à ce sujet ont eu une influence réelle dans l'économie, lorsqu'elle commençait à se constituer en science sociale. Au temps de Smith, elles ont souvent égaré les économistes.

Avec les rapports compliqués de la société actuelle et l'échange régulier moderne, l'économie des frais que nous venons d'indiquer ne pourra plus longtemps exercer une influence réelle et le plus souvent même elle est entièrement effacée de l'esprit des consommateurs.

Dans la vie sociale de nos jours, où chaque producteur travaille pour d'autres, chacun s'attend, à son tour, à ce

que d'autres travailleront pour lui et personne ne tient compte sérieusement dans ses évaluations des marchandises, de l'économie des frais qu'il réalise personnellement par le fait qu'il n'a pas à produire lui-même les centaines d'articles d'usage journalier dont il se sert.

C'est pour la même raison que, généralement, le consommateur ne tient pas compte non plus des frais de production personnels qu'a dû dépenser un individu quelconque qui se présente à lui au marché comme producteur et possesseur d'un article de consommation. Il ne connaît pas la valeur de production personnelle qu'un producteur quelconque peut attacher à un article et ne saurait pas la contrôler, vu le caractère compliqué que montre à présent le travail social ; du reste, cette valeur, comme valeur de production personnelle, peut lui être indifférente. Si, en tant que consommateur, il doit prêter attention au niveau de la valeur de production, — et les producteurs l'y obligent bien, — c'est d'ordinaire celui de la valeur de production objective ou sociale dans laquelle les frais de production subjectifs se sont nivelés.

A ce point de vue il n'y aurait donc pas lieu de parler d'une valeur d'échange subjective en ce qui concerne la personne du consommateur. Mais nous savons que la valeur de production objective ou sociale ne se réalise pas directement et sans réserves dans la valeur d'échange et le prix de vente.

Les évaluations subjectives du consommateur trouvent une autre direction dans laquelle elles peuvent se faire valoir. Les marchandises, en définitive, sont achetées et vendues au marché parce qu'elles peuvent satisfaire dans la consommation certains besoins ou désirs humains. Ceux-ci prennent pour le consommateur le caractère de besoins et désirs concrets et personnels. Certains articles qui présentent au marché la même valeur d'échange objective et qui lui sont également accessibles par leur prix, peuvent avoir pour lui, consommateur, une valeur d'usage très différente. Il peut ainsi donner la préférence à un de ces articles sur tous les autres. Il fait son choix.

C'est la seconde tendance distinguée par nous qui se manifeste ici du côté du consommateur, tendance à juger la valeur d'échange des produits d'après la valeur d'usage immédiate qu'ils possèdent pour lui. *Valeur d'usage égale, valeur d'échange égale*, voilà la direction de cette seconde tendance.

D'une part, ce n'est que rationnel, sans doute, du point de vue du consommateur. Lors de notre critique des théories de la valeur qui ont cours actuellement dans la science économique, nous avons vu qu'au marché deux hectolitres de blé, à qualités égales, ne valent pas plus au même moment l'un que l'autre pour le consommateur, même si l'un des deux est produit sur un champ plus fertile ou mieux situé que l'autre et que, par suite, les frais de sa production soient moins élevés. Semblables au sac de blé qui ne garde pas trace des frais que sa production a coûtés, le fer ou le cuivre ne portent pas en caractères apparents l'indication de la profondeur à laquelle la terre les a fournis. Les caractères intrinsèques des marchandises ne nous disent pas si les frais nécessaires à leur production sont au-dessus ou au-dessous de la moyenne. C'est là précisément une des raisons pour lesquelles la valeur d'échange et la valeur de production ne sauraient être identifiées purement et simplement.

D'autre part, si les évaluations des consommateurs, exerçant une influence considérable sur l'échange, restent, pour chacun d'eux en particulier, une influence personnelle, il est non moins manifeste que ces différentes influences se nivellent au marché, tout comme le font les différentes valeurs de production personnelles attribuées par les divers producteurs à leurs marchandises. Aussi bien que le producteur, le consommateur voit au marché se dresser devant ses yeux une valeur d'échange objective ; cette valeur d'échange objective, il doit la distinguer de ses propres évaluations réglées d'après son usage personnel.

Dans notre analyse de la valeur d'usage, nous avons vu que l'arrière-pensée de la valeur d'échange objective des

biens peut parfois influer directement même sur leur valeur d'usage subjective. En ce qui concerne cette dernière forme de valeur, nous avons vu toute espèce d'articles, satisfaisant des besoins et des désirs humains très différents, tendre vers un niveau fixe, celui de leur valeur d'échange objective, ou bien, — au cas spécial de la production personnelle, — celui de leur coût de production.

Par les deux phénomènes que nous venons d'observer successivement, nous devons nous expliquer le fait que, du côté du consommateur, il y a encore lieu de distinguer nettement au marché *la valeur d'échange subjective* des produits et leur *valeur d'échange objective*. Cependant, pour le consommateur comme pour le producteur c'est toujours la *valeur d'échange objective ou sociale* des produits qui reste *la forme générale de la valeur d'échange* (1).

Lorsque nous parlerons dans les pages suivantes de *la valeur d'échange* des marchandises tout simplement, c'est donc la valeur d'échange objective que nous voudrons désigner. Les besoins et désirs purement personnels des vendeurs et acheteurs ne s'expriment en elle qu'en tant que fraction des besoins et désirs généraux. C'est la totalité de ces besoins et désirs qui crée au marché la demande totale et effective d'un

(1) M. Böhm-Bawerk a caractérisé la *valeur d'échange subjective* comme il suit : « La quantité de la valeur d'échange (subjective)..... coïncide évidemment avec la quantité de la valeur d'usage des articles de consommation que l'on peut échanger contre le bien en question » (*Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, ch. I, § 4, p. 176.) C'est là une conception très répandue dans le monde des économistes officiels. Il est évident, cependant, que généralement la *valeur d'échange subjective* possédée par un bien *x* (un hectolitre de blé, par exemple) pour son consommateur tendra à coïncider avec la *valeur d'usage* de ce même bien *x* et non avec celle d'un autre bien *y*. En outre, la théorie de M. Böhm ne regarde ici que le côté du consommateur apportant au marché sa marchandise-monnaie et ayant en vue sa consommation personnelle directe ou bien productive. Mais elle néglige le côté du producteur ; la *valeur d'échange personnelle* que celui-ci attribuera à son produit est déterminée, comme nous l'avons vu, par des facteurs tout autres que la valeur d'usage personnelle des dizaines ou centaines d'articles de consommation qu'il pourrait échanger contre son produit par l'intermédiaire de l'argent. Ce que la définition de M. Böhm appelle ici *valeur-d'échange subjective* est en réalité tout autre chose pour le producteur : c'est *l'usage subjectif* de la *valeur d'échange objective*. Tout bien considéré, la définition que nous discutons se rapporte donc seulement à la *valeur d'échange personnelle* que possède la *marchandise-monnaie* dans les mains de l'acheteur.

article quelconque, à laquelle fait face, comme offre, la quantité totale du même article apportée par les producteurs. Pour la détermination quantitative de la valeur d'échange objective, dont nous traiterons dans un chapitre suivant, cette totalité des besoins et désirs généraux des consommateurs joue ainsi un rôle important.

Il ressort de notre analyse que tout ce qui a été dit plus haut sur le caractère subjectif ou objectif de la valeur d'échange est également applicable au prix des marchandises. Du reste, c'est ce qui résulte déjà immédiatement de notre définition même, le prix des marchandises n'étant autre chose, selon cette définition, que l'expression de leur valeur d'échange sous la forme monnaie.

De même que nous avons distingué la valeur d'échange subjective ou personnelle comme une inflexion à la valeur d'échange objective ou sociale, ainsi nous distinguerons de même le *prix d'occasion* comme une inflexion au *prix de marché général*.

On rencontre le prix d'occasion dans chaque commerce et dans chaque industrie. On propose, par exemple, des prix d'occasion dans nos bazars et grands magasins modernes pour certains « articles de réclame », destinés à attirer le public. Les propriétaires de ces établissements n'hésitent pas à les vendre au-dessous de leur prix de marché, parce que cette perte sera réparée par la vente des autres articles. Dans nos grandes entreprises commerciales ou industrielles, l'important pour les entrepreneurs est de se débarrasser des grandes masses de leurs produits à un prix qui leur permette de réaliser un certain profit total ; l'essentiel est que ce profit total atteigne au-dessus du prix de revient total un chiffre proportionné au capital, qu'il égale du moins le profit moyen usuel dans la branche d'industrie ou de commerce en question.

Il est, dans certaines circonstances, difficile de décider si un *prix* doit être considéré comme *prix d'occasion*, ou s'il ne fait que refléter exactement les oscillations que subit le prix de marché selon les variations de l'offre et de la demande et s'il est ainsi l'expression fidèle du *prix de marché*. Dans la réalité,

il nous est souvent impossible de désigner nettement le point où le prix de marché général cesse et où commence le prix d'occasion. Naturellement, les difficultés que nous rencontrons sur ce point augmentent encore avec la différence de caractère des marchés eux-mêmes.

Le prix de marché général d'une marchandise en un certain lieu est le prix de cette marchandise au centre de transactions dont ce lieu dépend en dernier ressort pour cette marchandise en particulier. Ce centre de transactions est, d'une façon générale, le point où les acheteurs se rencontrent directement avec les producteurs ou leurs représentants immédiats, de sorte que la marchandise est fournie sans l'intervention d'intermédiaires (*de première main*).

Le centre de transactions peut différer avec la marchandise et avec le lieu. Pour le lait, les œufs, les légumes, chaque bourg de France peut être considéré comme un centre de transactions de cet ordre. Pour le café, un centre comme le Havre fait sentir son influence sur tout un pays. Pour l'or, le monde entier dépend du marché de Londres. Pour des marchandises de même espèce un centre de transactions peut souvent influer sur un autre.

En ce qui concerne le prix de marché nous devons souvent distinguer le *prix de marché spécial* du *prix de marché général et régulateur* dans une sphère déterminée de production et de consommation : dans le premier cas les marchandises sont, comme on dit, de *deuxième*, de *troisième* main. Les deux prix que nous avons distingués dépendent au marché, sous le régime de la libre concurrence, des mêmes principes généraux que nous aurons à examiner de plus près dans le chapitre suivant.

Le commerçant qui fait ses provisions le matin aux Halles centrales de Paris reçoit, peut-on dire, ses marchandises de première main. Le prix qui s'impose à lui au marché pour les diverses denrées est le *prix de marché général et régulateur*. La fixation de ce prix, comme nous le verrons, se fait sous la double action de la valeur de production et de la valeur d'usage de chaque marchandise, la dernière valeur

s'exprimant chaque fois dans le rapport de la demande totale et effective à l'offre totale (1).

Lorsque notre commerçant va ensuite avec sa provision à son petit marché, dans un quartier populaire de la capitale ou dans la banlieue, lorsqu'il étale ses denrées dans une boutique quelconque, ce *prix de marché général et régulateur* reste toujours la base des *prix de marché spéciaux* qui peuvent se constituer ici.

Il n'y a, semble-t-il à première vue, qu'à ajouter au *prix de marché général et régulateur* les frais dépensés pour le nouveau transport et le profit moyen du marchand de « demi-gros » ou de détail pour trouver le *prix de marché spécial ;* il peut, cependant, se présenter à ce dernier marché tout autres rapports de l'offre et de la demande qu'au premier ; en effet, il s'agit ici d'un cercle restreint par opposition à la zone plus vaste sur laquelle le centre de transactions exerce ses influences complexes.

Il est vrai que les vendeurs s'entendront d'ordinaire dans ce cercle restreint sur les prix qu'ils proposeront, — c'est aussi le cas, du reste, au premier marché, — mais cela laisse notre distinction intacte. Au marché central, comme au marché secondaire, peuvent ensuite se présenter des *prix d'occasion* ; partout où ces prix d'occasion peuvent s'établir temporairement comme prix de marché, nous les traiterons dans notre étude spéciale comme *prix de marché occasionnels.*

L'esquisse que nous venons de donner se rattache en général à la fixation des prix de tous les articles d'usage journalier en tant, du moins, qu'ils sont régis par la libre concurrence des vendeurs et des acheteurs. L'entrepreneur du

(1) Il est donc tout naturel que le *prix régulateur général du marché* soit pour nous tout autre chose que par exemple pour l'école marxiste, qui le confond avec le *coût de production* ; celui-ci est pour elle le *coût du marché* ou *le prix moyen du marché.* Cette notion concorde avec ce que nous avons appelé *valeur de production sociale.* (Voir Karl Marx. *Das Kapital*, tome III, deuxième partie, ch. xxxvii, trad. franç., p. 222. Cf. le texte original : « *Es ist überhaupt in der Gestalt des Marktpreises und weiter in der Gestalt des regulirenden Marktpreises oder Markt-Produktionspreises, dass sich die Natur des Werths der Waaren darstellt*, u. s. w. »..... *loc. cit.*, S. 180).

grand bazar d'articles de ménage, les marchands en gros de blés, combustibles, matériaux de construction, etc., s'approvisionnent chez les producteurs immédiats au marché national sinon international ; les petits commerçants et marchands en détail portent ensuite toutes ces marchandises, à des prix de marché spéciaux, jusqu'aux plus petits hameaux et dans les mains des consommateurs directs. Aux marchés des deux catégories peuvent se présenter, à côté des prix de marché, des prix d'occasion et ces derniers peuvent devenir, dans certaines conditions, des prix de marché occasionnels.

La valeur d'échange est la forme de valeur caractéristique d'une période de civilisation humaine dans laquelle la société se base sur la propriété privée et sur l'échange immédiat de produits et de services entre les membres de la société agissant personnellement. C'est donc une forme de valeur liée à une forme déterminée de société. Sous toute forme de société les richesses présentent nécessairement une certaine *valeur d'usage*, précisément puisque cette valeur s'exprime immédiatement dans la consommation de ces richesses par l'homme ; elles présentent de même toujours une certaine *valeur de production* en tant que leur acquisition nécessite un coût quelconque, amenant l'homme à attribuer par suite aux richesses une « valeur » proportionnelle. La *valeur d'échange*, au contraire, s'attache seulement à une phase particulière de la civilisation pendant laquelle producteurs et consommateurs se rencontrent au marché comme vendeurs et acheteurs d'articles de consommation.

Les tribus vivant à l'état de communisme primitif ne connaissent pas cette dernière forme de valeur ; le monde antique, basé sur le travail d'esclaves, ne l'a pas connu davantage, en tant du moins qu'il produisait, lui aussi, pour le propre usage des membres de chaque cercle patriarcal. Lorsque, dans ces siècles de civilisation, les groupes productifs échangeaient accidentellement entre eux une certaine quantité de leurs produits, la valeur d'échange, néanmoins, ne prenait jamais cette forme nette et spéciale qu'elle a obtenue, avec la société

moderne, dans le *prix de marché*. Nous avons vu, au contraire, que dans la société ancienne et les tribus communistes les transactions éventuelles entre individus ou groupes d'individus devaient être comprises plutôt comme des échanges primitifs de valeurs d'usages immédiates.

Dans la société socialiste-communiste, telle que nous la fait entrevoir la critique de la société capitaliste moderne, on ne saurait parler davantage d'une valeur d'échange des richesses, si la production pour le propre usage des groupes, — villages, villes, nations, — devait y remplacer la production pour le marché. Avec l'échange même, la valeur d'échange aurait cessé d'exister. Dans une société communiste, x kilos de fonte de fer seraient considérés comme équivalents à y balles de coton ou z hectolitres de blés, lorsque la quantité x du premier article de consommation pourrait être produite avec le même coût de capital (travail antérieur) et de travail immédiat que les quantités y ou z des autres articles. Naturellement, la valeur d'usage particulière des différents articles conserverait toujours son influence par rapport à l'appui spécial que certains agents naturels peuvent accorder à l'homme dans la production et par rapport aussi à la rareté momentanée ou durable des richesses. D'ordinaire, toutes ces influences se font sentir immédiatement sur le coût nécessaire à la production des richesses. Lorsqu'avec la même dépense en capital et en travail, on produirait, dans une société communiste, des quantités différentes de minerai de fer ou de blé, ou des vins de qualités différentes selon l'aide plus ou moins efficace des agents naturels et le plus ou moins de rareté des matériaux nécessaires, cette différence en quantité ou en qualité des richesses produites s'exprimerait par la possession d'une valeur d'usage plus ou moins grande. Mais l'action des valeurs de production et d'usage ne donnerait pas lieu, dans une société communiste, à la constitution d'une nouvelle et troisième forme de valeur bien séparée des autres. En ce qui concerne la très grande partie des produits d'usage journalier, *la valeur de production* représenterait la forme générale de la valeur.

Pour notre recherche sur la nature de la valeur d'échange, il y a intérêt à faire remarquer ici que la simple substitution

des groupes ou des communes aux acheteurs et vendeurs individuels n'entraîne pas nécessairement la disparition de la valeur d'échange comme forme spéciale de valeur. Cette valeur, au contraire, continue à exister, tant que les richesses se présentent à nous avec leur caractère de *marchandises*.

Une commune qui entreprendrait *l'achat et la consommation communistes de son blé, de son pain et de sa farine* prendrait assurément une mesure comparable, jusqu'à un certain point, à la construction, au compte commun, d'une conduite d'eau fournissant de l'eau potable ; ou à la fondation, à frais communs, d'un jardin public, d'un musée ; ou enfin au pavage des rues et à la construction des ponts et d'égouts, — travaux qui présentent tous un caractère plus ou moins communiste. Mais nous devons reconnaître qu'il y a, à ce sujet, une différence caractéristique due à la circonstance que la consommation du blé, du pain, de la farine n'est pas enfermée, par la nature de ces articles, dans un cercle local bien déterminé. L'eau potable qu'une conduite d'eau fournit à quelques milliers d'habitants à la fois, possède pour ces consommateurs, à côté de sa haute valeur d'usage, une certaine valeur de production que nous connaissons par notre étude antérieure ; l'eau, pourtant, ne possède pas généralement de valeur d'échange. Tel n'est pas le cas pour le blé, le pain et la farine, achetés et consommés en commun par la population d'une commune. Le système communiste, comme nous l'avons montré plus haut, pourrait introduire à ce sujet des économies essentielles ; il pourrait de même prévenir la falsification de ces denrées de première nécessité ; mais, en définitive, la commune, tout comme le consommateur particulier de notre époque, aurait à acheter le blé au marché ; dans le cas où la commune serait producteur de blé, elle aurait de même à vendre au marché le surplus de sa production. Evidemment, il en serait ainsi jusqu'à l'époque où un nombre suffisant d'autres communes auraient réglé, selon le mode communiste, la production et la consommation de leur blé, nationalement ou même internationalement. La production ou la consommation en commun du blé, du pain et de la farine, introduites dans une seule commune ou dans quelques communes

seulement, n'empêcheraient donc pas les articles en question de conserver, à côté des *valeurs de production* et *d'usage*, leur propre *valeur d'échange* et, par suite, leur *prix de marché* particulier. Le blé, le pain et la farine ne seraient pas soustraits, par une telle mesure, à la sphère des rapports d'échange et aux spéculations capitalistes. L'avantage matériel immédiat dont jouiraient les groupes qui auraient pris cette mesure, consisterait dans l'économie du travail des intermédiaires, c'est-à-dire dans la disparition de la différence entre *le prix de marché général* et *le prix de marché spécial et local*.

CHAPITRE II

LA FIXATION DE LA VALEUR D'ÉCHANGE ET DU PRIX DE MARCHÉ

Il nous reste à examiner comment se constituent au marché la *valeur d'échange* et le *prix*. Cette tâche est sensiblement facilitée par nos recherches sur chacun des deux éléments qui collaborent à la détermination de la valeur d'échange, c'est-à-dire sur la *valeur de production* et la *valeur d'usage*.

Nous nous aiderons beaucoup aussi du précédent chapitre dans lequel nous avons vu la valeur d'échange reposer toujours, par sa nature, sur une transaction entre deux parties intéressées.

Si dans l'échange des marchandises l'intérêt du producteur devait seul être satisfait, la valeur d'échange de celles-ci devrait coïncider, en définitive, sous le régime de la concurrence libre et générale, avec leur *valeur de production sociale*. Les théoriciens qui ne regardent dans la science économique que le côté de la production auraient ainsi entièrement raison. Dans les cas que nous avons spécialement examinés lors de notre analyse de la valeur-de-travail subjective, la valeur d'échange coïnciderait généralement avec la *valeur de production personnelle* aussi longtemps que la concurrence ferait défaut. Enfin, dans le cas où les consommateurs dépendraient absolument, pour la satisfaction de leurs besoins ou désirs, d'un seul producteur ou de quelques producteurs peu nombreux et unis entre eux, le prix de marché pourrait prendre aisément le caractère d'un *prix de monopole*. Dans le dernier

cas, ce prix de monopole pourrait encore s'attacher, il est vrai, à la valeur de production (personnelle ou sociale) celle-ci restant toujours un élément essentiel dans la constitution de la valeur d'échange et du prix, mais il pourrait facilement la surpasser selon le bon gré des producteurs.

Si, au contraire, l'intérêt du consommateur comptait seul au marché, ce sont les économistes représentants de la théorie utilitaire moderne qui auraient raison : l'utilité des richesses ou bien leur simple aptitude à servir dans la consommation humaine, en rapport avec leur rareté relative, seraient les seuls éléments constitutifs de leur valeur. La théorie de la valeur d'échange et du prix de marché devrait être basée dans ce cas sur la théorie de la valeur d'usage des richesses.

Les circonstances du marché, telles qu'elles se présentent à nous dans le rapport de l'offre totale à la demande totale et effective de chaque catégorie de marchandises, nous montrent, cependant, que nous avons à tenir compte des conditions qui se posent des deux côtés, de la part des producteurs et de celle des consommateurs. Le producteur demande un minimum de compensation, en l'absence duquel il se soustraira à la production, ne trouvant plus couverts ses propres frais. Le consommateur, de son côté, demande pour chaque sphère particulière de la production qu'un article ne lui donne pas une valeur d'usage moindre que celle qu'il pense trouver, au même prix, dans une sphère voisine ; au cas contraire le consommateur cherchera la satisfaction de ses besoins ou désirs dans cette sphère voisine de la production.

La demande du consommateur à ce sujet est moins absolue et moins coercitive que celle du producteur. Lorsqu'au marché les propres frais de production du producteur ne sont plus compensés, celui-ci doit nécessairement cesser de produire, tandis que, d'autre part, la possibilité pour le consommateur de s'adresser à une autre sphère de la production pour la satisfaction de ses besoins ou désirs, reste toujours limitée.

En outre, nous devons tenir compte du fait que la très grande partie des non-possesseurs parmi les hommes sont *contraints à échanger*, autant en qualité de producteurs que de

consommateurs ; ils y sont forcés par la dure nécessité de la vie. Comme producteurs ils doivent trop souvent, dans la société actuelle, vendre leur travail à tout prix s'estimant heureux de trouver encore un emploi quelconque à leur activité ; même dans le cas le plus favorable, la liberté de leur choix est toujours très restreinte. Comme consommateurs désirant échanger leur salaire contre des aliments, des habits, etc., leur libre-arbitre s'exerce aussi dans un domaine très limité ; ordinairement ils n'ont même pas la possibilité de rechercher si, en dehors des prix de marché qui s'imposent dans leur voisinage immédiat, les rapports entre l'offre et la demande leur sont plus favorables. Nous passons encore sous silence certaines mesures coercitives telles que l'obligation qui peut leur être faite de se procurer leurs marchandises dans des établissements déterminés (le *Truck-System*).

De nos jours, la demande des articles de chaque espèce ne précède donc pas nécessairement, comme on l'a souvent supposé, l'offre qui, à son tour, s'adapterait à elle ; très souvent c'est au contraire l'offre qui crée elle-même la demande et en détermine la grandeur.

En traitant dans le deuxième tome de cet ouvrage du salaire d'ouvrier, nous aurons à tenir compte du cas de nécessité dans lequel le non-possesseur peut se trouver au marché en qualité de producteur ; mais nous devons déjà, dès à présent, dans notre analyse de la valeur d'échange et du prix de marché, prêter notre attention à la deuxième nécessité dont nous venons de parler, celle qui concerne le consommateur.

Nous devons donc, de prime abord, nous élever contre l'exposé de l'échange tel qu'il nous est généralement donné par la théorie utilitaire moderne et d'après lequel ce seraient des *êtres humains parfaitement libres dans leurs actions* qui se rencontrent au marché et qui s'offrent mutuellement les uns aux autres leurs propres articles, tout en agissant d'après leurs évaluations et préférences libres et en demandant tous de recevoir en échange des articles d'autre espèce que les leurs et représentant pour eux une utilité plus grande (1).

(1) M. Böhm-Bawerk, par exemple, admet que l'échangeur se comportera au marché d'après les règles suivantes :

La collectivité des consommateurs de tout un pays ou de plusieurs pays même, peut parfois être tenue au marché dans une dépendance semblable à celle que nous venons d'indiquer pour le consommateur particulier ; il en est ainsi relativement à des catégories de marchandises dont la production et le commerce sont déjà monopolisés ; la dépendance, dans ce cas, sera plus grande à mesure que la marchandise est moins facile à remplacer par des articles des sphères voisines de la production et de la consommation. Cette dépendance, nous le verrons dans un chapitre suivant, peut même mettre les consommateurs dans l'impuissance complète, partout où il s'agit des premières nécessités de la vie matérielle. C'est pour cette raison que les monopoles de la production, du commerce et du transport de plusieurs marchandises entre les mains d'entrepreneurs particuliers coalisés, renferment un danger profond de futures révolutions sociales.

Si l'on considère maintenant non plus une seule marchandise monopolisée, mais la collectivité des marchandises de catégories voisines, correspondant toutes à des besoins ou dé-

« 1° Il ne fera généralement des échanges que *dans le cas où l'échange lui apporte quelque avantage* ; 2° il voudra *plutôt échanger avec un grand avantage qu'avec un petit avantage* ; 3° enfin, il voudra *plutôt échanger avec un petit avantage que de ne pas pouvoir échanger du tout.* » (*Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, chap. II, § 1, p. 204).

M. Böhm a, naturellement, oublié le point capital : c'est que 4° l'*échangeur voudra même échanger avec perte, s'il ne peut pas faire autrement et se voit dans la nécessité de faire des échanges pour pouvoir exister*. Ceci s'applique au producteur en ce qui concerne ses produits une fois fabriqués et destinés à être vendus ; cela s'applique également au consommateur lorsqu'il ne trouve au marché que des catégories très spéciales de marchandises à des prix déterminés. L'échangeur, dans de tels cas, préfèrera de deux maux le moindre.

Que l'on remarque surtout le procédé tout à fait remarquable par lequel M. Böhm tâche de mettre sa théorie en concordance avec la réalité. Il consiste à définir à propos, — et cette définition caractérise toute son école, — le fait d'échanger « avec avantage ». L'auteur écrit : « cela veut dire, évidemment, que l'on échange de façon à ce qu'avec les biens reçus l'on obtienne une utilité plus grande pour son bien-être que celle à laquelle on renonce avec les biens cédés. » De cette façon, tout ouvrier, en effet, échange « avec avantage », comme producteur et comme consommateur, tant que cela lui sauve du moins la vie pure et simple. D'après la même théorie, si l'on veut, on peut encore considérer qu'un voyageur « échange avec avantage », lorsque placé par des brigands devant l'alternative « La bourse ou la vie », il *achète* la vie.

sirs semblables, le consommateur se trouvera dans la même dépendance pour la plupart des cas. La liberté du choix et de l'action subjective selon le propre intérêt matériel immédiat se retourne au marché en nécessité et en coercition objective. Jusqu'à quel point cela s'applique-t-il aux producteurs, voilà ce qui s'est montré à nous jusqu'à l'évidence dans notre analyse de la valeur de production. Une pareille conclusion s'impose maintenant en ce qui regarde les consommateurs.

Nous avions à étudier le principe que nous venons de formuler, principe du reste dont antérieurement nous avions déjà parlé en passant, avant de pouvoir pénétrer dans la constitution de la valeur d'échange et du prix des marchandises. Et nous faisons donc remarquer expressément que le *homo œconomicus* que l'on a vu au marché, cet être « poursuivant comme unique but le maximum de bien-être matériel », ne peut plus être pour nous qu'une pure abstraction. C'est non seulement parce que l'homme est toujours plus qu'un *homo œconomicus* (voir la préface de cet ouvrage), mais aussi parce que la recherche du maximum du bien-être matériel reste toujours une notion générale, dont la signification varie avec les conditions sociales dans lesquelles l'homme se voit placé. Nous nous verrons donc toujours obligés de bien envisager avant tout le milieu où se trouve placé le *homo œconomicus*. Et dans notre étude de l'achat et de la vente des marchandises au marché, nous serons incessamment rappelés au fait particulier que nous avons à nous placer dans la société réelle dominée par des rapports capitalistes de production et de consommation. Dans cette société, nous ne l'oublierons pas, les transactions entre acheteurs et vendeurs s'accomplissent tout autrement qu'elles ne le feraient si les besoins et désirs des uns et des autres pouvaient se manifester librement.

Caractérisons maintenant à notre tour, pour compléter la critique que nous avons exercée antérieurement sur la théorie utilitaire, le phénomène de l'échange des marchandises tel qu'il se présente à nos yeux dans notre société capitaliste moderne.

Voici ce que nous avons à constater : généralement l'acheteur ne se présente pas au marché capitaliste avec l'esprit

rempli de certains prix préétablis correspondant aux besoins ou désirs personnels qu'il espère satisfaire par chacun des articles qu'il désire. Au contraire, dans la société moderne il trouve les prix fixés d'avance par les producteurs qui se basent pour leurs calculs sur les frais de production des marchandises. L'acheteur fait son choix subjectif parmi ces marchandises selon ses propres besoins et désirs, autant du moins, qu'il a le choix libre. Par ce choix subjectif, le consommateur peut réagir, à son tour, sur la valeur d'échange et le prix de marché. L'influence subjective qu'exerce chaque consommateur en particulier paraît généralement une quantité négligeable, précisément parce qu'elle dépend d'une seule personne. Lorsque, cependant, nous regardons la collectivité des acheteurs et leur demande totale de chaque article, cette influence exercée par les consommateurs devient d'une importance réelle.

Selon ces principes généraux la valeur de production restera toujours, pour la très grande partie des articles d'usage journalier, l'élément essentiel dans la constitution de la valeur d'échange et la fixation du prix de marché, tandis que, d'autre part, la valeur d'usage n'exerce d'ordinaire dans ce cas qu'une influence secondaire et modifiante. Le phénomène contraire ne se présentera au marché capitaliste qu'exceptionnellement ou pour certaines catégories bien déterminées de marchandises. Que l'on se rappelle notre chapitre sur les bases de la valeur objective et ce que nous y avons dit sur les diverses catégories des richesses.

Si nous avons mis en relief le caractère capitaliste du marché actuel, c'est que nous avons voulu le distinguer expressément des marchés tels qu'ils se présentent encore à nous dans les contrées isolées et peu développées au point de vue capitaliste où certaines mœurs et coutumes anciennes influencent encore les transactions des hommes et souvent même mettent l'action générale du coût de production à l'arrière-plan. Le marché capitaliste, que nous considérons ici, se distingue non moins catégoriquement de certains marchés que nous rencontrons même dans les contrées les plus développées au point de vue capitaliste pour certains

articles comme vieux livres et vieux habits, objets rares, etc., et où l'ancien commerce avec son système du marchandage a continué d'exister. Ces dernières espèces de marchés font revivre pour ainsi dire une phase transitoire entre les marchés qui se font parmi les peuples primitifs, où la *valeur d'usage* reste l'élément prédominant dans la constitution de la valeur d'échange et la fixation des prix, et le marché capitaliste moderne où c'est généralement la *valeur de production* qui joue ce rôle. Ce que nous caractérisons ici par les mots de période transitoire se rapporte à un système d'échange appliqué encore par plusieurs peuples asiatiques et même européens en ce qui concerne des catégories de marchandises pour lesquelles le marché est revêtu d'un caractère entièrement capitaliste dans les pays de civilisation moderne. Ce vieux système de commerce représente des siècles entiers d'une civilisation précapitaliste et parmi les mœurs et coutumes aptes à influer ici sur la concurrence et le commerce entre les hommes, nous devons citer au premier rang les usages religieux (1). Le marchandage qui se pratique pendant toute cette période de civilisation doit être compris comme un système de tentatives de la part des acheteurs et des vendeurs pour pénétrer la valeur d'usage attribuée par chacun d'eux aux articles qui entrent en jeu ; l'aspirant acheteur tâchera, par ce système de marchandage, de masquer et de diminuer aux yeux du vendeur la valeur d'usage qu'il attribue à l'objet désiré par lui ; le vendeur, de son côté, s'appliquera à deviner cette valeur d'usage et à la faire augmenter encore par sa façon de « faire l'article ». Il est tout naturel que le minimum indiqué par le propre coût de production ou le prix de revient continuera d'ordinaire à s'imposer au vendeur.

La doctrine utilitaire nous amène de préférence aux marchés de cette espèce que nous ne connaissons plus, dans l'Europe occidentale, les Etats-Unis ou l'Australie, que pour certaines catégories de marchandises au sujet desquelles la valeur d'usage joue un rôle essentiel ; ces marchés ont disparu, à notre époque, pour la très grande partie de nos articles

(1) Voir les pages 160 et 161 de cet ouvrage.

d'usage journalier. Nous ne pouvons pas nous étonner, — le fait est simplement intéressant, — que ce soit dans l'école autrichienne, que la doctrine utilitaire ait atteint de nos jours son plein développement, pas davantage aussi de cet autre fait que le marché où nous renvoie un économiste comme M. Böhm-Bawerk soit un marché de chevaux.

Dans le prix de marché des marchandises exprimant leur valeur d'échange en marchandise-monnaie, nous ne rencontrons que le résultat final de toutes les influences qui se produisent au marché et ce résultat final, naturellement, ne nous révèle pas quelle partie de la valeur d'échange est due à l'influence exercée par la valeur de production, quelle autre à l'action de la valeur d'usage. En tous cas, l'action exercée par la valeur d'usage au marché capitaliste est mal éclaircie par l'image suivante, si fréquemment employée : les variations dans le rapport de l'offre et de la demande, dans lesquelles se reflètent les influences différentes de la valeur d'usage feraient seulement osciller au marché la valeur des marchandises au-dessus et au-dessous du niveau fixe tracé par la valeur de production. A condition de tenir compte des variations subies par la valeur de production elle-même, cette image pourrait servir sans grand inconvénient pour certaines catégories de marchandises dont la valeur d'échange montre au marché la plus forte tendance à coïncider avec la valeur de production ; elle ne peut pas s'appliquer à ces autres catégories que nous avons étudiées dans notre chapitre sur les bases de la valeur objective, catégories pour lesquelles c'est plutôt la valeur d'usage qui se présente comme l'élément essentiel et prédominant dans la constitution de la valeur d'échange et la fixation du prix de marché.

Plutôt que de nous servir de l'image indiquée, nous pouvons dire que la valeur d'échange des marchandises doit être considérée comme la *résultante* des deux influences qui se font valoir simultanément au marché : valeur de production et valeur d'usage. Pour la très grande partie des articles d'usage journalier c'est, dans notre vie moderne, la valeur de production et pour d'autres catégories déterminées de

denrées la valeur d'usage, qui se présentent à nous comme la force dominante.

Pour pénétrer plus avant dans l'analyse de la valeur d'échange nous devons maintenant nous rendre au marché, afin de pouvoir examiner de plus près les résultats finaux de l'échange, c'est-à-dire les prix définitivement fixés.

Nous n'oublierons pas le principe fondamental qui s'applique à chaque marché : des quantités égales de marchandises égales se vendent généralement au même prix, malgré les différents frais de production qu'elles peuvent représenter et malgré l'utilité différente qu'elles peuvent posséder pour leurs acheteurs. C'est du marché capitaliste, dominé par la libre concurrence entre acheteurs et vendeurs que nous parlerons.

Examinons d'abord la situation du marché dans le cas où la valeur de production des marchandises possède encore le caractère de valeur de travail primitive.

Dans le chapitre traitant de la valeur-de-travail sociale, nous avons vu que le temps nécessaire à la production d'un ouvrage de tabletterie N, peut être très variable, l'objet étant fabriqué, par exemple, successivement en 70, 60, 50 ou 40 heures, selon les circonstances plus ou moins favorables de la production. Et nous avons dû conclure, lors de notre analyse des différentes dépenses personnelles de travail faites par les producteurs, que nous avions à distinguer là une valeur-de-travail sociale reposant sur la quantité de travail socialement nécessaire à la production de l'article en question. Nous avons trouvé ensuite que cette quantité coïncidait avec la quantité de travail personnellement nécessaire à la production du même article dans les conditions techniques les plus favorables, pourvu seulement que ces conditions soient accessibles à tous les producteurs. Cependant, nous voyions déjà en même temps qu'au marché la valeur de travail ne se réaliserait pas nécessairement d'une façon correspondant nettement au coût de production socialement nécessaire que

représente un produit. A cette occasion déjà, la valeur de production se distinguait par nature de la valeur d'échange. C'était seulement, comme nous l'avons remarqué, dans le cas particulier où les quantités de l'article N fabriquées dans les conditions techniques les plus favorables (conditions accessibles à tous) suffisaient au marché pour couvrir la demande totale et effective sans surpasser sensiblement cette dernière, que la valeur de production sociale devait se réaliser purement et simplement dans la valeur d'échange et le prix de marché de cet article.

Supposons cependant que les rapports du marché soient tout autres pour l'article N et que la quantité de cet article fabriquée sous les conditions techniques les plus favorables (conditions accessibles à tous) soit décidément insuffisante pour satisfaire la demande intensive de semblables ouvrages de tabletterie. Supposons que la demande totale et effective exige entièrement et constamment pour être satisfaite que toute la provision de l'article fabriqué dans des circonstances de production beaucoup moins favorables (par exemple avec 60 heures de travail par exemplaire de l'article N au lieu de 50 heures), soit également portée au marché. Pendant toute la période où ces rapports continueraient à régir le marché, la *valeur d'échange* de l'article N serait représentée par 60 heures de travail et non par 50 heures. C'est-à-dire que, pendant toute cette période, un exemplaire de l'article N serait considéré au marché comme équivalent à toute marchandise d'autre espèce pouvant également réaliser au marché 60 heures de travail.

Evidemment le principe exposé ici pour les articles de consommation tombant dans le domaine de la simple valeur de travail conserve également sa force pour le marché capitaliste développé, pourvu du moins qu'il y ait libre concurrence entre producteurs et consommateurs.

C'est ce même principe que devait déjà constater Von Thünen, agronome pratique lui-même, dans son étude sur l'influence exercée par le prix des grains, la richesse du sol et les impôts sur les systèmes de culture. En ce qui concerne le blé il a formulé la conclusion suivante :

« Le prix du grain doit être assez haut pour que la rente foncière d'une exploitation qui supporte les plus hauts frais de production des grains et de livraison au marché, mais dont la culture est indispensable à la consommation, ne tombe pas au-dessous de o (1). »

Pour les articles industriels le même principe s'impose. Aux Etats-Unis,— abstraction faite de toutes les spéculations de bourse auxquelles nous reviendrons tout à l'heure, — une tonne de *standard steel rails* pouvait officiellement être fabriquée, en 1889, au prix de 22 dollars, franco en fabrique (2) ; il est évident pourtant, qu'en réalité, chaque établissement fabriquant des rails d'acier a ses frais de production particuliers et que les divers frais qui se présentent ainsi peuvent encore différer de beaucoup les uns des autres. Dans la même statistique, figurent treize établissements fabriquant des rails d'acier. Parmi ces treize établissements il y en a deux qui sont situés aux Etats-Unis mêmes. Ils fabriquaient une tonne de rails d'acier de 2,240 livres l'un (le n° 1), avec 24.799 dollars de frais de production ; l'autre (le n° 2), avec 27.687 dollars de frais. Dans le dernier chiffre ne sont compris ni les appointements des employés et du personnel de bureau ni les impôts (3).

(1) Von Thünen, *Der Isolirte Staat*, tome I, sect. 1, § 24, trad. franç., p. 197.

(2) « Le Département a reçu des informations précises relativement aux frais nécessaires à la fabrication de rails d'acier dans plusieurs des plus grands établissements aux Etats-Unis ; aussi l'auteur (du rapport) constate-t-il sans l'ombre d'un doute que, dans ces établissements, le coût de production des *standard steel rails* est actuellement, et a été depuis quelques temps, à quelques cents près, de 22 dollars par tonne, en fabrique » (*Sixth Annual Report of the Commissioner of Labor*, Washington, 1891, p. 168).

(3) Voir *loc. cit.*, p. 166. Pour l'établissement n° 1, la période d'étude était du 15 au 27 juillet 1889, pour le n° 2, du 1er janvier au 31 décembre 1889. Nous rappelons que c'est encore le marché capitaliste sous le régime de la libre concurrence que nous suivons. C'est principalement en décembre 1898 et dans la première partie de l'année 1899 que se sont organisées les combinaisons qui ont définitivement mis sous leur contrôle l'industrie américaine du fer et de l'acier. Avant ces dates cependant des ententes temporaires ont été conclues déjà entre plusieurs grands fabricants. Cf. le *Bulletin n° 29* du *Département du Travail* à Washington, de juillet 1900. Le lecteur y trouvera (aux pages 813-814), une liste des prix mensuels de fonte de fer, blocs d'acier, rails, etc., de 1889-1899, qui sont intéressants à comparer.

La raison de l'existence de telles différences en frais de production peut être facile à comprendre. Le rapport que nous citons dit, par exemple, à propos de l'industrie des rails d'acier : « Ceux qui fabriquent des rails d'acier à titre d'article secondaire dans leur entreprise réservant plus de soins peut-être à d'autres produits, ne pourront pas fabriquer, probablement, une qualité-étalon de 60 livres par *yard* pour moins que la somme notée pour l'établissement n° 2, c'est-à-dire 27.687 dollars..... (1) ».

Supposons maintenant qu'à un moment déterminé de la période de production dont nous parlons ici, la demande de rails d'acier à un endroit quelconque des Etats-Unis ait été telle que les produits d'entreprise comme notre établissement n° 2, soient déjà partiellement superflus, la demande totale n'exigeant guère l'arrivée d'articles fabriqués à ces frais particuliers ; il est possible alors que l'établissement n° 2 et tous ceux qui ont eu les mêmes frais de fabrication, doivent céder leurs articles *au prix de revient sans faire aucun profit*. Dans ce cas ce serait là *le prix de marché* des rails d'acier dans la zone de vente en question aussi longtemps que l'état du marché resterait le même. Et, distinguons bien, ce serait le *prix de marché général* des rails d'acier, ayant force pour tous les établissements qui ont voulu vendre des rails d'acier dans cette même zone de débit.

Un entrepreneur industriel qui serait à même d'offrir des rails d'acier à 27.687 dollars la tonne, tout en augmentant ces frais de production du profit moyen dans son industrie particulière, aurait fabriqué, dans l'état donné du marché, à des conditions de production moyennes. La valeur de production personnelle (le profit inclus) de cet entrepreneur coïnciderait ici avec le prix de marché général.

Si, dans l'état donné du marché, il y avait eu des entrepreneurs de rails d'acier pouvant seulement offrir leurs articles avec des frais de production plus élevés que ceux de l'établissement n° 2 indiqué plus haut, — il est certain que ceux-ci n'auraient pas pu réaliser le total de leurs frais de produc-

(1) *Loc. cit.*, p. 168.

tion. Non seulement ils n'auraient pas pu faire de profit, mais ils auraient dû même vendre leurs articles avec perte. En disant cela nous ne tenons pas compte de ce que ces entrepreneurs auraient pu retirer leurs articles du marché (la possibilité de le faire variant avec chaque article et les dangers de sa conservation), jusqu'à ce que les conditions du marché soient devenues plus favorables à la fabrication des rails d'acier (1). Cette dernière issue se présente souvent aux entrepreneurs menacés d'avoir travaillé avec perte.

D'autre part, pour la période de production que nous avons choisie à titre d'exemple et dans les conditions données du marché, tous les entrepreneurs qui auraient pu porter au marché des rails d'acier avec des frais de production moindres que ceux de l'établissement n° 2, auraient pu réaliser un profit et ce profit aurait été égal à la différence entre le *prix de marché général* et leur propre *prix de revient*. Les entrepreneurs dont le profit surpasserait le profit moyen fait dans cette branche d'industrie, obtiendraient ainsi ce qu'on appelle un *surplus de profit*. En somme, il n'y aurait qu'un seul cas dans lequel coïncideraient entièrement le *prix de marché général* et la *valeur de production personnelle* et c'est le cas, déjà relevé, où un entrepreneur, tout en ajoutant à ses frais de production le profit moyen dans sa sphère d'industrie, pourrait encore porter au marché des rails d'acier au prix net de 27.687 dollars par tonne.

Le principe général s'imposant à la constitution de la *valeur d'échange* et du *prix de marché* se formule donc comme il suit :

La valeur d'échange et le prix de marché d'une marchandise coïncident, sous le régime de la libre concurrence capitaliste, avec la valeur de production subjective de la quantité de cette marchandise qui est fabriquée et portée au marché dans les

(1) Le rapport cité par nous dit : « Les produits sont souvent vendus au prix de revient et cela s'applique spécialement aux rails d'acier en Grande-Bretagne, lorsque la demande est faible et l'offre abondante. Il en est de même du froment et d'autres articles qui s'échangent entre ce pays et la Grande-Bretagne. » (*Loc cit.*, p. 171).

conditions les moins favorables, mais qui est encore absolument nécessaire à la satisfaction de la demande totale de cette marchandise, telle qu'elle se fait valoir au marché. La valeur de production subjective de cette quantité de la marchandise comprend le profit moyen usuel de la branche d'industrie à laquelle la marchandise appartient.

En ce qui concerne les produits de l'agriculture, le principe que nous venons de formuler a été déjà reconnu comme principe général de la constitution des prix depuis le temps de Ricardo. Nous nous trouvons ici au cœur de la discussion soulevée par la théorie du maître classique. Le prix de marché est-il, comme le pense Ricardo, régi par les frais de production dépensés *dans les circonstances les plus défavorables* (*the most unfavorable circonstances*)? Devons-nous, au contraire, nous ranger à l'avis de certains autres économistes et le développement général de la production se caractérise-t-il précisément par le fait que les marchandises produites et apportées au marché *avec les moindres frais* régissent le prix de marché pour toute la quantité de la marchandise vendue? Ce prix de marché décide-t-il, en définitive, des frais que l'on peut rationnellement dépenser à la production de chaque article de consommation?

La discussion à ce sujet a surtout porté sur des mots. Lorsque la théorie de Ricardo admettait que la quantité de blé produite dans les circonstances les plus défavorables décide du prix du blé, elle ajoutait expressément la réserve que cette quantité fût encore nécessaire à l'approvisionnement du marché. D'autre part, les économistes, qui prétendent que les marchandises produites dans les conditions les plus favorables règlent le prix du marché, ont toujours supposé tacitement que les marchandises, produites dans ces conditions, suffisaient à satisfaire la demande totale et effective.

Les marchandises produites dans les conditions les plus défavorables, mais nécessaires encore pour satisfaire la demande, ou bien les marchandises produites dans les conditions les plus favorables et avec les moindres frais, mais suffisant en tout cas à pourvoir à la demande du marché, — voilà deux notions qui se recouvrent dans la réalité.

Selon notre opinion il s'agit ici dans les deux formules du même principe régissant la constitution de la valeur d'échange et du prix de marché et ce principe s'applique également à tous les produits du travail humain partout où ils s'échangent au marché sous le régime de la libre concurrence entre producteurs et consommateurs.

Dans l'agriculture la différence en rente foncière rapportée par divers champs et l'existence de ce que Marx a appelé *la rente différentielle* s'expliquent par le seul fait que, d'une part, les champs plus fertiles ou mieux situés peuvent livrer le blé au marché avec des frais en travail et en capital moindres que ceux des champs moins fertiles ou mal situés, tandis que, d'autre part, le prix est le même pour tout le blé apporté au marché.

Dans l'industrie se présente un phénomène analogue. Les grands entrepreneurs industriels travaillent d'ordinaire dans des conditions exceptionnellement favorables; ils possèdent les moyens techniques les plus développés et l'outillage le plus perfectionné ; ils peuvent faire des économies considérables sur les matières premières et secondaires ou sur les frais de transport. Ils sont donc généralement à même de réaliser un *surplus de profit*, ce qui peut leur permettre de payer des dividendes exceptionnellement élevés aux actionnaires de leurs entreprises en dehors de toutes les dépenses pour rente foncière, intérêt des capitaux empruntés, etc.

Le principe général que nous venons de développer mène, dans certains cas, à des conclusions spéciales que nous avons encore à exposer. Les résultats définitifs de la lutte engagée au marché entre acheteurs et vendeurs sous le régime de la libre concurrence se font connaître dès le moment où les rapports entre l'offre et la demande de chaque marchandise sont connus des deux parties. Le *prix de marché définitif*, fixé comme nous l'avons dit, nous fait seulement voir chaque fois le résultat final de la concurrence telle qu'elle se présente au marché, lorsque les deux éléments constitutifs de la valeur d'échange se trouvent en présence. Ce résultat final, cependant, peut nous indiquer parfois d'une façon très nette lequel des deux groupes, producteurs ou consommateurs, a

été au marché le plus fort et jusqu'à quel point il a pu imposer sa volonté à l'autre.

Supposons qu'à un moment donné la demande des consommateurs surpasse sensiblement pour une marchandise quelconque l'offre des producteurs. Un acheteur commencera alors à surenchérir l'autre et à *faire hausser ainsi le prix de la marchandise ;* les vendeurs de leur côté s'entendront entre eux, afin d'atteindre le plus haut prix possible. La lutte de la concurrence, — plus intense cette fois dans un des deux groupes, entre les différents acheteurs, — pourra en éliminer quelques-uns, en plus grand nombre à mesure que le prix de marché hausse. On voit que le jeu du marché se réalise ici par une série de tâtonnements jusqu'à ce que l'équilibre soit obtenu ; les fluctuations du marché vont et viennent et différents prix peuvent se poser avant que soit fixé le *prix de marché définitif*. A ce moment l'offre et la demande de la marchandise en question sont d'un poids égal, c'est-à-dire que la quantité de la marchandise qui est offerte au prix fixé est encore réellement demandée à ce prix. Lorsque, dans le cas que nous venons de supposer, la demande ne diminue pas suffisamment en quantité, —la nature de la marchandise en question exerce ici une influence prépondérante, — le *prix de marché général* pourra monter même jusqu'au niveau de la valeur de production personnelle (frais de production + profit moyen) des quantités de la marchandise offertes dans les circonstances les plus défavorables. Dans ce cas ce sont ces marchandises *fabriquées et portées au marché dans les circonstances les plus défavorables* qui régissent le prix du marché. Evidemment la possibilité n'est pas exclue que momentanément, dans le cas supposé, *le prix de marché* surpasse même la valeur de production personnelle des marchandises fabriquées et portées au marché dans les circonstances les plus défavorables. C'est à de tels moments qu'au marché la valeur d'usage attribuée par les consommateurs aux marchandises commence à jouer un rôle prédominant dans la fixation du prix de marché, même pour des articles dont la valeur d'échange montre ordinairement la tendance la plus prononcée à coïncider avec la valeur de production. Cependant, pour la très grande partie des

articles d'usage journalier, il ne s'agit ici que de certains moments de rareté exceptionnelle ; sous le régime de la libre concurrence entre consommateurs et producteurs, l'état du marché tel que nous venons de le décrire, suffit d'ordinaire pour attirer immédiatement une quantité plus grande de capital et de travail qu'autrefois dans la production de l'article dont la demande est si exceptionnellement élevée. L'offre de l'article en question augmente donc et la conséquence en est bientôt la baisse de ce prix de marché exceptionnel.

Supposons maintenant qu'au marché le cas contraire se produise, c'est-à-dire qu'à un moment donné l'offre d'une certaine marchandise surpasse sensiblement la demande, soit que l'approvisionnement du marché paraisse abondant, soit que la demande reste inférieure à la moyenne.

Que se passe-t-il ? L'un après l'autre, les vendeurs, étant cette fois les plus faibles, précisément à cause de l'abondance de l'offre, se défont *de leurs marchandises à un prix de plus en plus faible*, tâchant, chacun pour soi, de se sauver autant que possible et de réaliser le profit moyen dans leur branche de production en dehors de leurs frais personnels. Les acheteurs, d'autre part, sentant bien qu'ils ont le dessus cette fois, s'entendent les uns avec les autres, afin de faire baisser le plus possible les prix de vente. Très souvent, comme nous le verrons encore, la baisse des prix peut faire augmenter la demande comme d'autre part elle peut diminuer l'offre. Supposons, cependant, que malgré la tendance à la baisse, l'offre continue sans cesse à surpasser la demande effective ; il est possible, dans ce cas, que seuls les producteurs qui ont pu fabriquer et apporter leurs marchandises dans les circonstances les plus favorables, réussissent à réaliser dans les prix de marché la valeur de production personnelle (profit inclus) de leurs marchandises. Cette fois ce sont donc ces marchandises *fabriquées et portées au marché dans les circonstances les plus favorables* qui régissent le prix de marché général.

Notons bien que la notion « *circonstances les plus favorables* » est tout autre ici que la notion « *conditions techniques les plus favorables, mais accessibles à tous* » que nous connaissons depuis

notre analyse de la valeur de production sociale. Il s'agit ici exclusivement de l'échange.

Dans le cas supposé le principe général exposé par nous conserve sa force, mais comme le marché est plus que suffisamment approvisionné, les marchandises fabriquées et livrées dans les circonstances les plus favorables prennent en même temps la place de ce que nous avons appelé les marchandises produites dans les conditions les plus défavorables, mais nécessaires encore pour satisfaire la demande.

Il est évident aussi que, momentanément, le prix de marché peut descendre même au-dessous de la valeur de production personnelle que représentent pour les producteurs les marchandises fabriquées et portées au marché dans les circonstances les plus favorables. Mais, une fois encore, il ne peut être question ici que d'un état temporaire et exceptionnel du marché, du moins en ce qui concerne la très grande partie des articles d'usage journalier. La libre concurrence entraîne nécessairement les producteurs à retirer du capital et du travail d'une branche de production trop nourrie, et la diminution de l'offre fait hausser immédiatement les prix de marché. N'oublions pas que, dans le cas où le prix de marché coïnciderait par exemple avec la valeur de production subjective des marchandises produites et portées au marché dans les circonstances les plus favorables, les producteurs qui ont dû travailler dans les conditions les plus défavorables, ou du moins moyennes, ne réussiront probablement pas à réaliser le profit moyen dans leur branche de production, en admettant même qu'ils trouvent une compensation suffisante à leurs propres frais de production.

Nos recherches nous ont fait voir déjà que l'état du marché tel qu'il se reflète dans le résultat final des oscillations des prix, c'est-à-dire dans le *prix de marché général et définitif* est influencé aussi bien par toutes les variations de la demande des consommateurs que par celles de l'offre des producteurs. L'offre des producteurs peut rester invariable, en même temps que la demande des consommateurs augmente ou diminue ; ce dernier fait peut avoir différentes causes. Le

rapport de l'offre à la demande, auquel nous avons affaire, en définitive, au marché, subit immédiatement dans ce cas des variations proportionnelles. Mais ce rapport subira une variation non moins certaine et non moins immédiate, lorsqu'au contraire, par une des causes nombreuses qui peuvent influer sur elle selon la nature de chaque marchandise, l'offre des producteurs augmente ou diminue, la demande restant invariable. Lequel des deux phénomènes s'est présenté en réalité ? Se sont-ils même présentés tous deux ? Le prix de marché n'en porte pas la moindre trace, parce qu'il ne reflète jamais, répétons-le, que le résultat final des influences exercées par l'offre et la demande, chacune de son côté. C'est précisément la complexité de l'action de ces deux facteurs, offre et demande, et la multiplicité des causes qui peuvent influer sur l'une et sur l'autre qui nous expliquent l'instabilité du marché et ce fait connu que le prix de marché de certaines denrées peut parfois hausser ou baisser de minute en minute.

Deux conséquences découlent de tout ce que nous venons d'exposer : *En premier lieu*, l'offre et la demande s'équilibrent seulement *à un prix de marché déterminé* ; c'est-à-dire qu'un prix déterminé est toujours supposé, lorsque nous disons que l'offre et la demande d'une marchandise quelconque s'égalent. *Secondement*, le simple fait que l'offre et la demande se font équilibre pour une marchandise à un moment donné ne peut nous informer nullement du *point où* elles concordent ; c'est-à-dire que ce fait ne nous explique pas quel sera à ce moment le prix de marché général de la marchandise.

La vieille formule économique que la valeur et le prix de marché des marchandises sont déterminés par « le rapport entre l'offre et la demande » doit donc nous paraître vide de sens. Le fait qu'au marché l'offre et la demande concordent exprime simplement ceci qu'il existe au marché un état d'équilibre par rapport à elles. Si donc, pour une marchandise quelconque, les *variations* dans le rapport de l'offre à la demande peuvent souvent nous expliquer les *oscillations* dans le prix de marché de cette marchandise, ces variations ne nous expliquent jamais pourquoi le prix de marché *s'arrête* préci-

sément à un point déterminé et où se trouve ce point (1).

Dans tout ce qui précède nous avons rencontré, dans l'offre des producteurs, un des deux facteurs qui décident de la situation du marché. D'autre part, nous avons vu que le rapport entre l'offre et la demande peut réagir généralement sur l'offre même des producteurs, en les obligeant à retirer du marché une quantité de capital et de travail, lorsque les prix du marché sont exceptionnellement bas, ou au contraire en les amenant à consacrer plus de capital et de travail à la production de leurs articles lorsque les prix du marché sont excessivement hauts. Il s'agit ici d'une action et d'une réaction régulières : la production influe sans cesse sur les rapports du marché, mais ceux-ci, de leur côté, influencent non moins régulièrement la production des denrées.

En ce qui concerne la consommation, une action réciproque analogue se présente. La demande totale et effective des consommateurs constitue le second facteur dans la constitution de l'état du marché, à côté de l'offre des producteurs ; nous avons fait remarquer déjà que la hausse du prix de marché peut avoir comme conséquence une diminution de la demande

(1) Non moins vide de sens est la conception de Karl Marx à ce sujet. Il admet qu'en économie politique l'on suppose que l'offre et la demande se font équilibre, bien que ceci ne se manifeste que par hasard ; si l'économie politique fait cette supposition c'est « d'abord, pour étudier les phénomènes sous leur forme régulière, conformément à la conception qu'elle en a, indépendamment des apparences que leur communique le mouvement de l'offre et de la demande ; ensuite pour constater et fixer pour ainsi dire la vraie tendance de ce mouvement, » ou plutôt, si l'on traduit correctement « la tendance réelle du mouvement des phénomènes ». (« *Um die Erscheinungen in ihrer gesetzmässigen, ihrem Begriff entsprechenden Gestalt zu betrachten, d. h. sie zu betrachten unabhängig von dem durch die Bewegung von Nachfrage und Zufuhr hervorgebrachten Schein. Andrerseits, um die wirkliche Tendenz ihrer Bewegung aufzufinden, gewissermassen zu fixiren.* ») Karl Marx, *Das Kapital*, t. III, première partie, ch. x, trad franç., p. 202, texte original, p. 169.

Il n'est pas plus raisonnable de vouloir étudier les phénomènes du marché indépendamment des fluctuations de l'offre et de la demande, que de vouloir étudier les différences en hauteur de la mer, indépendamment des fluctuations que causent le flux et le reflux. En effet, les phénomènes qu'offrent au marché les actions de l'offre et de la demande ne sont pas des phénomènes extérieurs n'influençant les prix du marché que par accident ou bien en « apparence » ; ce sont au contraire des facteurs réels dans la constitution des prix.

des consommateurs, comme, d'autre part, la baisse de ce prix peut amener l'extension de cette demande.

Nous avons déjà relevé le fait qu'avec un prix de marché exceptionnellement bas, les producteurs ne peuvent pas réaliser souvent leur profit, ou même parfois leurs propres frais de production. Ce qui plus est, il peut leur arriver, l'état du marché étant défavorable, d'avoir fabriqué des quantités considérables de leurs articles restés ensuite invendus, se détériorant, devenant inutilisables à la longue pour la simple raison que le marché n'en peut pas absorber les quantités apportées. Il en ressort que la demande des consommateurs n'est ni indéfiniment ni sans réserves susceptible d'extension.

Le degré jusqu'auquel cette extension est possible dépend beaucoup de la nature de chaque marchandise. Ricardo appelait par exemple le pain un article pour lequel la demande des consommateurs « n'augmenterait pas considérablement » si les frais de sa production baissaient de 50 o/o par suite de quelque grande découverte dans la science de l'agriculture (1). En ce qui concerne les articles d'une autre espèce, au contraire, la diminution des frais de leur production de 50 o/o pourrait faire doubler ou même décupler la demande à leur égard, attendu qu'ils pourraient être mis à la portée du grand public précisément par cette diminution et par la baisse proportionnelle qui s'ensuivrait pour leur prix de marché ; souvent il suffirait alors de quelques oscillations et la production s'adapterait à la nouvelle demande. Que l'on se demande si la lecture des journaux n'est pas devenue générale dans les dernières dizaines d'années pour une cause analogue, partiellement du moins. Que l'on pense aussi à l'augmentation considérable de l'usage des timbres et des cartes postales après les diminutions successives dans le prix de l'affranchissement. Et ainsi de suite.

On comprend qu'un article tel que le pain, une fois que la production en est suffisante par rapport aux besoins totaux de toute une population, ne rencontrera pas faci-

(1) Ricardo, *Principles*, ch. xxx, trad. franç., p. 323.

lement des demandes différant sensiblement entre elles en quantité. Le fait s'explique aisément par la généralité de l'usage de tels articles. Les articles de cette espèce, apportés au marché en quantités toujours croissantes, atteindraient bientôt un point où leur vente ne compenserait même plus les frais de leur transport au marché. En même temps, cependant, la même espèce d'articles nous donne aussi souvent l'exemple du phénomène contraire : un prix de marché excessivement élevé n'en diminuerait pas sensiblement la demande, attendu que la satisfaction des premières nécessités de la vie exige déjà qu'une certaine quantité en soit produite. En outre les articles que nous visons ici appartiennent généralement à des catégories que l'on ne peut qu'exceptionnellement et dans des limites restreintes remplacer par des articles de sphères voisines de la production et de la consommation.

Les exemples que nous avons donnés ici peuvent éclaircir ce fait général que la demande des consommateurs se présente au marché comme une quantité totale correspondant à la totalité des besoins qu'éprouvent les consommateurs. Il ressort de ce que nous venons d'exposer que ces besoins totaux n'ont pas une extension déterminée, mais qu'ils se meuvent généralement entre un minimum et un maximum. Au-dessous de ce *minimum* la demande de la marchandise ne se restreint plus : les sphères voisines de la production et de la consommation ne peuvent plus apporter leur aide et les consommateurs cessent de se retirer du marché. Le *maximum*, au contraire, est le point auquel les besoins d'une population sont entièrement satisfaits. Dans ce cas, le travail et le capital donnés à la production de cet article sont dépensés inutilement et doivent être considérés économiquement comme perdus.

Les besoins totaux diffèrent encore beaucoup, naturellement, selon la nature de chaque article de consommation et le bien-être plus ou moins grand de chaque population. Ils sont tout autres pour les perles et les pierres précieuses, pour les habits de luxe et les aliments rares dont l'usage est limité à une partie relativement très petite de la population que pour le blé, la farine et le pain dont la consommation

est générale. Pour le même article de consommation ils sont aussi tout autres dans des pays différant par les mœurs, les coutumes ou le bien-être matériel des habitants.

Tous ceux qui ont encore quelques ressources se présenteront alors pour acheter certains articles de première nécessité, tels que le pain et augmenteront par leur demande personnelle la demande totale de la population. Seuls ceux qui ne possèdent absolument rien, seront dans l'impossibilité de se présenter comme acheteurs au marché, même pour ces articles de première nécessité. Ils pourront mourir de faim ou rester sans logis pendant la nuit, personne ne s'occupant de leurs besoins de nourriture et de repos. La société actuelle ne tient compte pour chaque article de consommation, — nous le savons depuis notre analyse de la valeur d'usage, — que de la *demande totale et effective* pouvant se manifester sur le marché capitaliste, c'est-à-dire de la demande de tous ceux qui peuvent payer le prix de marché éventuel d'une denrée. Nous savons déjà que la demande totale et effective dont il est question au marché, est généralement tout autre pour chaque marchandise qu'elle ne le serait si tous les biens nous étaient librement accessibles, comme l'eau de la source ou l'air que nous respirons, ou si nous vivions dans une société réglant sa production d'après les besoins immédiats de ses membres au lieu de produire pour la demande du marché.

Sous la forme capitaliste de la civilisation, il peut donc rester et il restera communément une partie importante de la population qui ne saurait se présenter au marché capitaliste pour la satisfaction d'aucun de ses besoins et désirs et qui n'y entre en considération pour la demande totale d'aucun article de consommation ; elle n'a rien à offrir, ou ne possède pas, du moins, ce qu'elle pourrait offrir sous la forme monnaie exigée par le marché capitaliste. A côté de cette partie de la population qui est absolument indigente, il y en a une autre plus étendue encore qui n'entre en considération que pour certains articles de première nécessité et même pour les catégories inférieures de ces articles. C'est à cette classe qu'appartiennent encore partiellement les masses ouvrières

de chaque pays, même de civilisation moderne. Si leur bien-être matériel était plus grand, ces grandes masses de consommateurs probablement ne demanderaient pas beaucoup plus de pain, de pommes de terre ou de coton, mais ils augmenteraient, sans doute, leur demande de toile, laine, beurre et œufs et par suite la demande totale de toutes ces espèces d'articles. Cette grande partie de chaque population n'est pas précisément dans l'indigence mais se trouve encore dans l'état de pauvreté matérielle et intellectuelle. Ce sont encore toutes ces masses, auxquelles s'applique dans toute sa rigueur le mot noté plus haut, qui *doivent* échanger au marché capitaliste, obligées de le faire par la nécessité immédiate. Seuls quelques privilégiés parmi les consommateurs ont le choix entre les diverses catégories de marchandises et les divers marchés.

En somme, nous voyons toujours, derrière l'offre et la demande du marché, se dresser le grand problème de la répartition générale du bien-être matériel entre les diverses classes de la société. Ce problème demandera encore toute notre attention, lorsque nous analyserons dans un autre tome de cet ouvrage les diverses sources de revenu : salaire, profit, intérêt et rente foncière, chacune en particulier.

Nous devons encore examiner un phénomène général concernant le rapport de la valeur d'échange et du prix de marché à la valeur de production.

Jusqu'ici le coût de production que nous avons vu se présenter à nos yeux au marché pour toute marchandise, était le *coût de production subjectif* de chaque producteur en particulier.

Quel rôle, cependant, joue au marché la *valeur de production sociale* ?

Pour les articles d'usage journalier dont la valeur d'échange nous a montré la tendance la plus prononcée à coïncider avec la valeur de production et pour lesquels cette dernière reste donc généralement l'élément essentiel dans la fixation du prix de marché, elle joue le rôle suivant : elle indique la

compensation contre laquelle, sous le mode de production capitaliste, les grandes masses de ces articles auront les plus grandes chances d'être produits et livrés au marché. La valeur de production sociale est, d'après notre analyse, la valeur de production personnelle que représentent pour leurs producteurs respectifs les quantités de chaque marchandise qui sont produites dans les conditions techniques les plus favorables, pourvu que ces conditions soient accessibles à tous les producteurs. Mais, puisque tout producteur capitaliste s'applique à se mettre au courant des progrès de son industrie, il y aura des sphères entières de la production et de la consommation pour lesquelles les très grandes masses des denrées apparaîtront, en réalité, au marché plus ou moins nettement avec leur valeur de production sociale, le profit moyen inclus.

Ici se place une observation importante. Le rapport de l'offre et de la demande, comme nous l'avons vu dans ce chapitre, nous apprend, en général, quelles marchandises devront être considérées par nous comme indiquant le prix de toute la provision apportée au marché. Comme deuxième facteur influent, nous devons encore noter les quantités proportionnelles des marchandises produites et apportées au marché dans des circonstances différentes.

Dans certains cas, d'après le principe général de l'échange, les marchandises produites et apportées dans les circonstances les plus défavorables devraient, à première vue, déterminer la valeur d'échange et le prix de marché général pour toute la provision de la marchandise. Mais il peut arriver en même temps que les marchandises de cette catégorie ne représentent qu'une fraction relativement insignifiante de toute la provision, les très grandes masses de la marchandise étant produites et apportées au marché dans des circonstances moyennes ou très favorables.

Dans le cas supposé, les vendeurs de ces dernières catégories de la marchandise se laisseront porter par leur propre intérêt à rester au-dessous du prix qui devrait être le *prix de marché général et régulateur* selon notre principe. Ce dernier se fixera donc, en réalité, dans ce cas, *au-dessous* du niveau indiqué

par la valeur de production subjective (profit inclus) que possèdent pour leurs producteurs éventuels les marchandises produites et apportées au marché dans les circonstances les plus défavorables.

Le prix correspondant à ce niveau pourra tout au plus obtenir le caractère d'un *prix d'occasion*, n'ayant force au marché que pour quelques moments. Ordinairement, dans ce cas, le prix de marché général s'élèvera encore tant soit peu au-dessus du niveau de la production personnelle des autres quantités de la marchandise. Moindre sera proportionnellement la quantité des marchandises produites et livrées dans les circonstances les plus défavorables et plus éloigné sera le prix de marché du niveau théorique indiqué par le principe général que nous venons d'exposer ; le prix s'approchera de plus en plus de la valeur de production personnelle que représentent pour leurs producteurs éventuels les catégories de marchandises composant au marché les grandes masses de la provision entière.

Le même phénomène, en sens inverse, peut se présenter naturellement lorsque ce sont les marchandises produites et livrées dans les circonstances les plus favorables qui devraient déterminer la valeur d'échange et le prix de toute la provision. Le *prix de marché général*, si cette catégorie ne représente qu'une fraction relativement minime de toute la provision, sera *plus haut*, en réalité, qu'il ne devrait l'être d'après le principe général développé par nous. Cette fois aussi ce prix s'élèverait en réalité plus haut au-dessus du niveau indiqué d'après ce principe, à mesure que les marchandises produites et livrées dans les circonstances moyennes ou très défavorables surpasseraient davantage en quantité celles qui apparaissent au marché dans les circonstances les plus favorables. Cependant, le prix de marché restera généralement, dans ce cas, au-dessous de la valeur de production personnelle que représentent pour leurs producteurs éventuels les grandes masses de marchandises portées au marché.

Il est tout naturel que ce principe, agissant accessoirement, à côté du principe général, dans la constitution de la valeur d'échange et du prix de marché, exerce

une influence essentielle pour toutes les marchandises dont les très grandes quantités viennent au marché dans des conditions plus ou moins égales de production et de transport. C'est précisément par ce phénomène que nous devons nous expliquer, pour plusieurs articles d'usage journalier, la tendance que montre leur valeur d'échange et leur prix de marché à coïncider avec leur valeur de production sociale. Cette coïncidence, naturellement, n'est pas un fait qui se présente tous les jours et pour chaque quantité de ces marchandises en particulier. C'est une tendance qui paraît plus manifeste et plus forte, à mesure que l'on compare le prix de marché et la valeur de production sociale pendant des périodes plus longues ; plus forte aussi à mesure que l'on étudie la consommation d'une même catégorie de marchandise dans une zone de débit plus large. Toute notre analyse, cependant, nous a montré en même temps jusqu'à l'évidence combien nous aurions tort, d'autre part, de vouloir identifier tout simplement *le prix de marché général et régulateur* des marchandises avec leur *valeur de production sociale*.

Nous ne sommes pas autorisés davantage à considérer avec l'économie classique de Ad. Smith et Ricardo, la valeur de production sociale comme une sorte de « prix naturel » (*natural price*) des marchandises (1). Au marché un prix n'est pas plus « naturel » qu'un autre pourvu que tous deux dérivent normalement des rapports du marché. L'idée même d'un prix de marché en dehors du marché même, le (*Markt-Produktionspreis* de Karl Marx) est une contradiction *in adjecto* (2).

(1) Voir Adam Smith, *Wealth of Nations*, livre I, ch. VII : « *Du prix naturel des marchandises, et de leur prix de marché.* » Trad franç., pp. 68 et suiv. Cf. par exemple la définition à la page 71 : « Le prix *naturel* est donc, pour ainsi dire, le point central vers lequel gravitent continuellement les prix de toutes les marchandises. Différentes circonstances accidentelles peuvent quelquefois les tenir un certain temps élevées au-dessus, et quelquefois les forcer à descendre un peu au-dessous de ce prix ». Cf. aussi Ricardo, *Principles*, ch. IV : « *Du prix naturel et du prix courant.* »

(2) Une autre notion qui donne lieu parfois à une confusion réelle est celle du « travail socialement nécessaire » ; elle perd, en effet, tout sens lorsqu'on vient l'appliquer avec Karl Marx à *la valeur d'échange* et au *prix du marché* au lieu de l'appliquer à *la valeur de production*.

Supposons que la demande d'ouvrages de tabletterie, comme l'objet N

Il en résulte ceci : Lorsqu'un prix ne dérive pas immédiatement des rapports réels du marché, mais par exemple de spéculations sur des rapports de marché *possibles* dans l'avenir et n'existant pas au moment où le prix est fixé, nous ne pouvons pas considérer ce prix comme *prix de marché général* normalement constitué, mais nous devons l'envisager comme un de ces *prix occasionnels* dont nous avons parlé plus haut.

Empruntons un exemple à la statistique : Les statisticiens du Département du Travail à Washington, déclarent qu'au moment de leur enquête (dans la période 1889-1890), des rails d'acier pouvaient être fabriqués en Grande-Bretagne « dans des conditions normales » *à un prix très voisin de 18 dollars par tonne.* Cependant, en réalité, les frais de production des rails d'acier variaient beaucoup en Grande-Bretagne pendant toute la période de l'enquête. Et le rapport cherche le motif principal des grandes fluctuations à ce sujet dans les spéculations de Bourse sur la fonte de fer ; ces spéculations avaient pris une telle extension qu'à cette même époque des mesures ont été proposées dans le Parlement anglais pour régler le commerce en *warrants* de fonte. En effet, c'était chose usuelle à cette époque pour certains spéculateurs au marché de fer de Glasgow d'acheter et de vendre des liasses énormes de *warrants* de fonte sans posséder une seule tonne de fer et même sans avoir aucune envie de la posséder (1).

dont nous avons parlé plus haut, soit temporairement telle, que toute la provision d'articles de cette espèce, même ceux qui sont fabriqués dans les conditions techniques les plus défavorables, trouvent des acheteurs et que la demande continue toujours. Quel *travail* ou quelle *durée de travail* sera dans ce cas « socialement nécessaire » à l'approvisionnement du marché ? Les 70 heures de l'ouvrier travaillant isolément ? Ou bien 60 heures ? Ou encore 50 heures, temps qui représentait la valeur-de-travail personnelle jouant dans cette branche de métier le rôle de *valeur-de-travail sociale* et indiquant peut-être le niveau d'où les prix ont commencé à monter par suite de l'augmentation de la demande ? Ou enfin est-ce 40 heures ? En réalité, chacune de ces différentes dépenses de travail s'est montrée au marché comme « socialement nécessaire » et une espèce ne l'a pas plus été qu'une autre.

(1) *Sixth Annual Report,* pp. 169-170 et 14.

L'influence exercée sur les prix de marché par ces spéculations nous est montrée par les cours suivants de fonte de fer, empruntés par le même rapport à un article écrit dans le bulletin de la *American Iron and Steel Association* (numéro du 11 juin 1890), par M. Swank, secrétaire de cette association : « Les marchés européens montent et baissent comme les nôtres... En janvier et février 1890, des rails d'acier anglais coûtaient 7 livres sterling 5 shilling, ou environ 35 dollars par tonne livrables à bord du vaisseau ; en juin, ils étaient cotés 4 livres 10 shilling, ou environ 21.90 dollars : une diminution de prix de plus de 13 dollars par tonne en 4 mois. En août 1888, les rails d'acier anglais étaient cotés 3 livres 12 sh. 6 d. ou 17.63 dollars par tonne, et depuis le mois de mai jusqu'en août 1886, ils étaient régulièrement cotés 3 livres 7 sh. 6 d. ou 16.42 dollars. Les notations de 1886 et aussi celles de 1888 doublèrent au commencement de 1890 (1). »

Il est évident que nous ne saurions prendre ces prix comme des *prix de marché* normalement fixés, c'est-à-dire comme l'expression de la valeur d'échange de la fonte de fer en monnaie à chacun des moments donnés ; pour cela ces prix ne nous montrent que par trop le caractère de ce que nous avons appelé des *prix occasionnels*. Comment déterminer, cependant, dans chacun de ces cas ce qui est, en réalité, le *prix de marché général* de la fonte de fer ? C'est là une difficulté que nous avons déjà relevée plus haut en disant qu'il est impossible souvent de désigner nettement où cesse le *prix de marché général* et où commence le *prix d'occasion*. Dans notre cas des prix de la fonte, la meilleure solution de cette difficulté sera de leur appliquer l'expression de *prix de marché occasionnels*, c'est-à-dire de prix d'occasion devenus accidentellement prix de marché.

En tout cas les spéculations sur la fonte ne restent pas sans influence assurément sur les *frais de production réels* de tous les articles dans lesquels la fonte entre comme matière première.

Vers la fin de l'année 1889 une très grande maison

(1) *Loc. cit.*, p. 170.

anglaise fabriquant entre autres articles des rails d'acier (comme article accessoire), a communiqué au Département du Travail à Washington les frais de production bien spécifiés que représente une tonne de rails d'acier de 60 livres par *yard*. Ces frais de production étaient, à cette époque, de 22.456 dollars par tonne. D'après le calcul de la même maison ces frais s'élevèrent, en octobre 1890, pour le même article, à 24.226 dollars par tonne, l'augmentation des frais étant la conséquence des hauts prix du fer et d'une hausse des salaires (1).

Si nous devons donc distinguer *en principe* le prix de marché général de ce que nous avons appelé le prix occasionnel, au marché même la différence est souvent difficile à établir. Nous venons de voir, en effet, que les spéculations sur les matières premières peuvent donner au prix de marché d'un produit un caractère spécial, celui d'un prix d'occasion plus ou moins prononcé.

Certaines circonstances exceptionnelles concernant les salaires peuvent parfois exercer une influence analogue. Nous comprenons par exemple comme prix occasionnel les prix excessivement bas auxquels se vendent parfois les articles de certaines branches d'industrie où les salaires sont d'ordinaire et régulièrement sensiblement inférieurs à ceux des autres branches de la production. Il en est ainsi, par exemple, de certains articles produits par le travail des enfants ou des femmes.

Lorsque, dans ces branches d'industrie, les grandes masses des produits sont encore fabriqués avec les salaires usuels des ouvriers adultes masculins du pays, de sorte que les produits fabriqués ainsi règlent le *prix de marché général* de tous les produits de cette espèce, il est manifeste que nous pouvons encore considérer comme des prix occasionnels les prix plus bas obtenus par de semblables articles lorsqu'ils sont fabriqués à des salaires exceptionnels de femmes et d'enfants. Mais ces derniers prix peuvent se transformer en *prix de marché* (*prix de marché occasionnels*) au fur et à mesure que les conditions

(1) *Loc. cit.*, p. 169.

de travail anormales dans lesquelles les produits peuvent être fabriqués se généralisent pour certaines branches d'industrie sous l'influence de la misère sociale. Tel est déjà le cas, en réalité, dans plusieurs centres d'industrie et de commerce, pour une grande partie des articles de confection pour hommes et dames, pour d'autres produits de l'industrie à domicile et pour le travail au marchandage.

CHAPITRE III

LA VALEUR DES « BIENS COMPLÉMENTAIRES ». — LA VALEUR POTENTIELLE

I. — *Valeur des « biens complémentaires ».*

Certains auteurs représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique attribuent une grande importance à la théorie de la valeur que représentent les « biens complémentaires ». Ils entendent, par ce dernier terme, les biens qui se complètent et qui collaborent de telle façon, — « qu'on ne peut pas ou qu'on ne peut qu'imparfaitement atteindre l'utilité lorsqu'un d'entre eux fait défaut de la série ». Pour la commodité nous avons conservé ici cette définition qu'a donné le premier Carl Menger. Les deux souliers d'une paire, la clef et la serrure, le violon et l'archet, le marteau et l'enclume nous sont des exemples de ces biens. Leur nombre peut être augmenté à volonté, surtout dans le domaine des biens productifs, dont l'action précisément repose presque toujours sur la collaboration de différents éléments dans un même processus de production.

A la catégorie des biens complémentaires appartient aussi, si l'on veut, une série spéciale de biens qui a attiré particulièrement, dans son temps, l'attention de John Stuart Mill (1). Ce sont des articles tels que le coke et le gaz, où jusqu'à un

(1) *Principles of Political Economy*, Livre III, ch. XVI, § 1.

certain point aussi la laine et la viande de mouton, les poulets et les œufs, etc., articles qui sont produits ensemble deux à deux et qui ont, pour ainsi dire, un coût de production commun.

Dans cette dernière série la production d'un article nécessite souvent, en même temps, celle de l'article complémentaire en quantité proportionnée. Comme les deux articles peuvent satisfaire des besoins ou désirs humains différents et que la demande du marché peut beaucoup différer pour l'un et pour l'autre, il est possible qu'ils obtiennent aussi une valeur d'échange et un prix très différents.

Nous ne consacrerions pas un chapitre spécial à l'analyse de la valeur d'ensemble que peut représenter un complexus de biens et nous nous serions contentés, — conformément à nos observations précédentes sur la valeur des « biens productifs » (1), — d'examiner brièvement la question de la valeur à attribuer rationnellement à chacune des parties d'un complexus de biens productifs ; mais l'importance particulière que la question a pris dans la science économique de nos jours nous oblige à nous y arrêter. Il n'y a guère de problème économique qui ait plus servi, dans les dernières dizaines d'années, à des abus pratiques que celui de la valeur des *biens complémentaires* en général et des *biens productifs* en particulier.

Abstraction faite de la question de savoir comment la valeur des richesses est déterminée, il est toujours évident qu'un complexus de biens, s'il représente dans son ensemble une valeur plus grande que la somme des éléments constitutifs pris isolément, ou s'il peut créer une valeur supérieure à cette dernière, devra être jugé par nous en tant que complexus, c'est-à-dire comme un tout. Nous devrons juger, dans ce cas, la valeur d'ensemble de tout le complexus en dehors de la valeur que chacun de ses éléments représenterait s'il était pris à part. Ceci, du reste, s'accorde parfaitement avec ce que nous avons déjà fait remarquer en général sur la création des ri-

(1) Voir la fin du chapitre : « Observations complémentaires sur la valeur de production sociale ».

chesses humaines et la constitution de leur valeur. Nous ne pouvons pas les attribuer exclusivement au travail humain, ni exclusivement à l'aide des agents naturels, mais à la collaboration de l'un et de l'autre facteurs. Il est ensuite important de savoir si nous pouvons indiquer la quote-part attribuable à chacun des éléments constitutifs d'un complexus de biens, puisque cette question touche de près à la vie sociale.

Le problème qui nous occupe ici n'est pas un problème sans doute pour les écoles de science économique qui ont conclu *a priori* qu'un complexus de biens *ne peut jamais représenter une valeur supérieure à la somme des valeurs représentées par chacun des éléments constitutifs pris à part.*

Pour l'école de Karl Marx, par exemple, qui identifie la valeur d'échange avec la valeur de production, ce problème est très simple. Pour la constitution de la *valeur* d'une fabrique [ne pas la confondre dans la théorie marxiste avec les *prix de production* (*Produktionspreise*) auxquels les parties constitutives peuvent se vendre au marché capitaliste] cette école ne s'occupe que de chercher la totalité des années, jours, heures, etc. de travail « socialement nécessaires » à fonder cette fabrique, c'est-à-dire les bâtiments, les machines, l'outillage, etc., qui en composent le corps.

Pour nous, au contraire, qui savons par notre analyse précédente que nous ne pourrions pas identifier tout simplement la valeur de production, bien qu'élément essentiel et prédominant souvent dans la constitution de la valeur d'échange, avec cette dernière valeur, pour nous, une entreprise industrielle est un ensemble pouvant comme tel posséder une valeur d'échange tout autre que celle des éléments qui la composent ou de leur valeur de production. Pour nous, la combinaison synthétique des éléments est un nouveau facteur pour l'estimation duquel nous devons tenir compte de plusieurs conditions : le plus ou moins d'harmonie dans l'action coordonnée des membres constitutifs, le lieu plus ou moins heureux où la fabrique est située, sa clientèle établie sous des influences historiques, géographiques ou personnelles très particulières, etc.

Quelle est, d'autre part, notre position dans ce problème vis-à-vis de la doctrine utilitaire dont le représentant le plus

autorisé, M. Böhm-Bawerk, a traité la question avec un grand luxe de détails. (1).

Lorsqu'aucun des éléments d'un complexus de biens ne peut être employé à un but indépendant, l'existence de chacun de ses membres en tant qu'objet de valeur dépend de l'existence du complexus. Si, dans ce cas, la liaison entre les éléments constitutifs vient à se rompre, ces éléments perdent tous leur *valeur d'usage* et par suite aussi leur *valeur d'échange*. Lorsqu'ensuite aucune des parties constitutives ne peut être remplacée dans le complexus par une autre, il est clair que la perte d'une seule de ces parties peut entraîner la perte de la valeur du complexus. Quiconque perd un soulier ou un gant perdra par là, d'ordinaire, la valeur d'une paire de souliers ou de gants. Mais on ne saurait en conclure comme le fait M. Böhm-Bawerk que, dans ce cas, une seule partie du groupe représente toute la valeur du groupe entier (2). Du fait que la valeur entière d'un complexus de biens peut se perdre par l'absence d'un de ses membres, on ne peut pas déduire que, dans ce même complexus, la valeur d'une seule partie représente, sous tous les rapports, la valeur du complexus . La conclusion serait fausse à plusieurs points de vue. Quiconque veut s'en persuader, n'a qu'à tâcher de substituer la partie au tout en se plaçant *à un point de vue autre que celui de la perte*. Cette substitution *échouera généralement*. L'élément ne tiendra pas lieu de l'ensemble et pour tous les usages il faudra y joindre les autres éléments, en les unissant dans la même combinaison, c'est-à-dire qu'il faut revenir au complexus même. Aussi n'admettrons-nous pas, avec M. Böhm, que dans un complexus de biens, dont aucun membre ne peut être remplacé et utilisé en dehors de la combinaison, la valeur du membre pris à part est ou « rien », ou « tout ».

(1) Voir *Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, chap. 1, § v : « La valeur des biens complémentaires ».

(2) « Lorsqu'aucun des membres ne tolère aucune autre utilisation que l'utilisation en commun et qu'en même temps aucun membre ne peut être remplacé dans sa collaboration à l'utilité commune, alors *une seule pièce possède déjà la valeur entière du groupe*, tandis que les autres pièces n'ont aucune valeur. » (Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, p. 181.)

Lorsqu'une pièce d'un ensemble peut être utilisée séparément tout en représentant dans ce cas une utilité moindre que dans le complexus, nous ne serons pas autorisés davantage à considérer la valeur réelle de cette pièce comme oscillant entre un « minimum » représenté par la moindre *utilité limitative* qu'elle possède isolément et un « maximum » égal à l'*utilité limitative* du complexus entier diminuée de celle des parties restantes prises isolément (1).

Même si l'on veut se placer absolument au point de vue de M. Böhm en ne prêtant attention qu'à la valeur d'usage et au *Grenznutzen* des biens, il est certain que, dans le cas supposé, le « minimum » est bien indiqué mais non le « maximum ». En effet, la valeur possédée par le complexus appartient à l'ensemble et ne peut pas être attribuée à une seule de ses parties, pas plus cette fois que tout à l'heure. C'est pour la même raison que les parties d'un ensemble qui peuvent être remplacées possèdent parfois dans le complexus une valeur non seulement supérieure à celle qu'elles posséderaient isolément en dehors de lui, mais supérieure aussi à la valeur qu'auraient isolément les pièces qui les remplacent.

Nous avons dû nous arrêter à ces premières observations, puisque c'est précisément de ces fausses prémisses que des économistes, tel que M. Böhm, ont déduit des conclusions non moins fausses et importantes par leurs conséquences.

Ces conclusions sont les suivantes : Les parties d'un complexus de biens qui peuvent être remplacées, même si elles sont la « clef de voûte » (*Schluszstück*) de l'ensemble, ne peuvent jamais atteindre une valeur supérieure à leur « valeur de substitution » (*Substitutionswerth*), c'est-à-dire à la valeur de l'objet qui peut être employé à leur place dans le même but ; en même temps tout le reste de la valeur d'ensemble représentée par le complexus doit être attribué aux parties du groupe qui ne peuvent pas avoir de substitut.

On ne saurait logiquement justifier cette attribution arbitraire de la valeur d'ensemble représentée par un complexus de biens aux diverses parties dont il se compose. La conclu-

(1) Böhm-Bawerk, *loc. cit.*

sion est fausse parce qu'elle repose sur des prémisses fausses.

Malgré tout cela nous devons reconnaître, avec M. Böhm, que cette attribution de la valeur a lieu très souvent dans la vie sociale de nos jours :

« Dans la pratique on retranche d'abord du produit total les « frais ». Si l'on y regarde de plus près, ce n'est pas en vérité l'ensemble des frais, parce que les services du sol ou l'activité de l'entrepreneur appartiennent, eux aussi, comme biens de valeur, à ces frais. Ce que l'on retranche précisément ce sont les dépenses pour *les moyens de production que l'on peut remplacer et qui représentent une valeur de substitution déterminée*, c'est-à-dire pour le travail salarié, les matières premières, l'usure de l'outillage, etc. Le reste est attribué comme « produit net » aux parties qui ne peuvent pas être remplacées : par le paysan à son sol, par le propriétaire de mine à sa mine, par le fabricant à sa fabrique et par le commerçant à son activité d'entrepreneur (1). »

Reconnaissons tout d'abord que cette façon de faire le compte n'est que par trop usuelle dans l'ordre social actuel : hâtons-nous cependant de faire remarquer qu'il ne s'agit pas ici d'un calcul théorique, mais d'un acte de suprématie sociale de la part du paysan, du propriétaire, du fabricant ou du commerçant, dont M. Böhm nous parle. Cet acte s'explique seulement par le fait que les moyens coercitifs de la société actuelle, — justice, police, armée, etc., — sont avant tout au service de l'entrepreneur industriel, agricole ou commercial. C'est seulement pour cette raison que cet entrepreneur se trouve à même d'imposer son intérêt particulier comme une loi économique à tous ceux qui ont collaboré avec lui au processus de la production ou de la distribution des richesses. La distribution de la valeur que nous discutons ici, nous fait plutôt penser au partage de la proie tel que le fait le lion de la fable qu'à une répartition scientifique.

Nous pouvons aisément nous rendre compte du rôle que joue ici la suprématie sociale. Il suffit pour cela de remarquer que, selon les mains dans lesquelles se trouvent les moyens

(1) *Loc. cit.*, p. 186.

coercitifs de la société, certains éléments d'un complexus de biens seront considérés ou non comme « pouvant être remplacés ».

Supposons que les masses ouvrières d'un pays, grâce à leur organisation, soient de force à soumettre à leur volonté tous les entrepreneurs industriels, agricoles et commerciaux. Ce serait là, dans la société et l'état, un déplacement du centre de gravité économique et politique des classes possédantes à la classe ouvrière.

En vertu des principes économiques qu'ils auraient pu trouver dans la doctrine utilitaire moderne, les ouvriers organisés d'une fabrique pourraient raisonner comme il suit, tout en appuyant leurs opinions sur la force sociale :

M. X. entrepreneur industriel, est, — pourraient-ils prétendre,— un membre « remplaçable » de notre combinaison. En qualité de « propriétaire » du sol, de la fabrique ou de la mine, on peut lui substituer le premier venu d'entre nous et nous tous, en collectivité, nous prendrons volontiers sa place. En ce qui concerne ensuite son rôle dans la direction des affaires, il est ouvrier comme nous et la question de savoir qui parmi nous serait le plus facile à remplacer, du directeur ou d'un autre ouvrier, n'est qu'une question de plus ou de moins. Si M. X. n'était pas toléré dans notre combinaison ou s'il était même obligé de partir vers une contrée inhabitée du monde, il pourrait arriver que ses capacités soient peu recherchées et qu'elles aient, dans ce cas, pour la création des richesses humaines une valeur très voisine de zéro. Qu'il considère donc ceci comme sa valeur *minima* et qu'il se rappelle ensuite que ses capacités ne pourront jamais représenter dans notre combinaison une valeur supérieure à la « valeur de substitution » de la force de travail apte à les remplacer. Du point de vue de la doctrine utilitaire, telle que la représente M. Böhm, il n'y aurait rien à dire contre ce raisonnement. Cela nous montre jusqu'à l'évidence l'arbitraire des distinctions faites par l'économiste autrichien. Dans sa théorie, des considérations politiques ont trop tendu la main au raisonnement scientifique et ce sont les premières qui ont fait dévier le dernier du droit chemin.

Après avoir examiné la théorie que nous présente la doctrine utilitaire au sujet des biens complémentaires, nous avons à y opposer la nôtre. Les principes généraux suivants ressortent immédiatement de notre discussion :

1. Lorsqu'un complexus de biens représente dans son ensemble une valeur plus grande que la somme des éléments constitutifs pris isolément, on ne peut pas attribuer exclusivement cette valeur supérieure, soit aux parties pouvant être remplacées dans le complexus, soit aux parties qui ne peuvent pas l'être. La valeur supérieure, dans ce cas, appartient à la combinaison elle-même et ne peut pas être séparée d'elle.

2. Lorsqu'aucun des éléments d'un complexus de biens ne peut être employé isolément à un but indépendant et qu'aucun élément ne peut être remplacé par un autre, la perte d'une seule de ses parties constitutives entraîne généralement la perte de la valeur de chacune des autres parties en même temps que la valeur du complexus entier. Cependant, on ne peut pas déduire, de ce fait, qu'une seule partie représente alors, sous tous les rapports, la valeur de l'ensemble.

3. Lorsque (un ou plusieurs) des éléments d'un complexus de biens peuvent représenter quelque valeur en dehors de l'ensemble, cette dernière valeur — valeur *minima* — d'un tel élément ne doit pas être confondue avec la valeur que cet élément représente dans le complexus.

4. Lorsqu'un élément d'un complexus de biens peut être remplacé par un autre possédant moins de valeur que le premier pris à part, la possibilité de cette substitution peut entraîner pour le complexus entier une perte de valeur égale à la différence. On peut en déduire qu'un semblable élément ne représentera pas plus de valeur que sa « valeur de substitution » ; mais il faut, sous ce terme, comprendre la valeur que le substitut représenterait s'il faisait également partie du complexus ; cette dernière valeur ne doit pas être confondue à son tour avec la valeur que le substitut posséderait en dehors du complexus et pris isolément.

Comme exemple pour cette dernière règle, nous faisons remarquer que les entreprises industrielles perdent souvent

en valeur, par exemple à cause du vieillissement et de la dépréciation de leurs machines par suite d'une invention nouvelle ou d'un procédé nouveau de production. Lorsque dans une fabrique une machine simple et peu coûteuse peut entièrement en remplacer une autre plus compliquée ayant exigé de grandes dépenses, on doit admettre généralement que la valeur de cette dernière est réduite, par cette possibilité même, à la valeur de la première machine. Lorsque la nouvelle machine, bien que moins coûteuse, rend de meilleurs services que la vieille, il peut même arriver que, par ce fait, cette dernière perde entièrement sa valeur et compte seulement comme ferraille. Mais on ne doit jamais confondre la « valeur de substitution » correspondant à la nouvelle machine avec le prix de marché représenté par elle en dehors de l'entreprise industrielle. En effet, si l'on voulait calculer ainsi la valeur d'une entreprise industrielle, agricole ou commerciale d'après un inventaire réel, ou même en comptant le matériel comme neuf et acheté au prix courant, il est certain que, pour la majorité des entreprises, cette valeur resterait sensiblement inférieure à leur valeur d'échange réelle, — celle qu'on leur accorde en même temps à la Bourse.

5. Dans un complexus de biens productifs nous pouvons généralement distinguer les éléments purement matériels : sol, bâtiments, machines, matières premières et secondaires, etc., des éléments qui représentent le travail. Parmi ces derniers se rangent aussi bien les éléments du travail manuel que ceux du travail intellectuel ; direction des affaires, administration, surveillance du travail, etc.

La valeur possédée par un complexus de biens productifs au-dessus de la somme des « frais » de ses éléments constitutifs : tels que l'achat des matières premières et secondaires et du travail humain, l'usure des machines, etc., doit être attribuée, d'après ce que nous avons exposé au paragraphe 1, à la combinaison tout entière.

Dans l'ordre social actuel cet excédent de valeur est accaparé d'ordinaire et mis arbitrairement au compte de certains des éléments plus ou moins engagés dans la production.

L'exposé de ce procédé d'accaparement, si étroitement

lié à la constitution de la société, demandera encore toute notre attention dans un tome suivant de cet ouvrage où nous aurons à l'examiner dans son fonctionnement intime.

Dès à présent, nous en faisons remarquer les traits caractéristiques suivants :

Le sol, élément matériel fonctionnant réellement dans le processus de la production, est remplacé dans l'accaparement dont nous venons de parler par le propriétaire du sol qui n'a pas pris, en cette qualité, la moindre part à la production, mais qui s'est placé historiquement entre le producteur et le moyen de production.

A côté du propriétaire comme accapareur de valeurs, se présente l'entrepreneur (ou les entrepreneurs) qui participe au processus de la production, soit directement en qualité de directeur des affaires, soit indirectement en qualité d' « actionnaire ». A ce dernier titre son rôle est analogue à celui du propriétaire foncier.

A la théorie de la valeur des biens complémentaires telle que nous l'avons exposée dans les pages précédentes, sont étroitement liés des problèmes très importants. Cette théorie, — comme M. Böhm l'a fait remarquer à bon droit, — nous fournit la clef du problème de la répartition des richesses (1). Les conclusions dérivant des théories que nous offre ici la doctrine utilitaire sont celles que nous retrouvons à ce sujet dans toute la science économique officielle telle qu'elle est enseignée dans les universités. Il est évident que nous nous distinguerons de ces économistes autant par les conclusions que par les principes.

En effet, tous les produits sont créés, comme le dit M. Böhm, — n'exprimant ici, du reste, qu'un des principes les plus élémentaires de la science économique, — par la col-

(1) « La théorie de la valeur des biens complémentaires nous donne la clef d'un des problèmes les plus importants et les plus difficiles de notre science : c'est le problème de la répartition des richesses telle qu'elle s'accomplit sous la forme actuelle de la société avec le régime d'une concurrence plus ou moins libre et avec la détermination des prix selon une entente réglée par contrat entre les partis. » (*Loc. cit.*, pp. 186-187).

laboration des trois « facteurs de production » complémentaires : le travail, le sol et le capital (1). Parmi eux, cependant, le sol et le capital sont au nombre des éléments matériels participant eux-mêmes, il est vrai, aux processus de la production, mais dont les possesseurs (en cette qualité) restent, en tout cas, en dehors de ce processus. Pour le troisième facteur, il en est tout autrement. Si le travail est un facteur dans le processus de la production, sans contredit le travailleur possesseur de la force de travail prend immédiatement part à ce processus, soit qu'il exécute le travail manuel, soit qu'il agisse comme surveillant, ingénieur, administrateur ou directeur technique, etc. Tandis que dans toute organisation de la société, le travailleur devra entrer en considération comme créateur des richesses humaines, le propriétaire foncier et le capitaliste-entrepreneur ne peuvent se présenter à bon droit comme participant à la création des richesses que grâce à la construction capitaliste de la société actuelle.

Conformément à tout ce que nous venons de dire, il est donc d'une importance essentielle pour la vie sociale des peuples de savoir entre les mains de qui se trouvent et devraient se trouver les éléments de production matériels de chaque nation. Cela s'applique particulièrement aux éléments qu'on ne peut pas remplacer dans la production par d'autres, au sol, aux mines, aux rivières et ensuite aux fabriques, aux moyens de transport et de communication, etc.

La réponse à cette question dépasse les limites de notre étude de la valeur.

II. — *La valeur potentielle.*

D'après la définition que nous avons donnée au commencement du présent ouvrage, la valeur exprime toujours un

(1) « Tous les produits sont créés par la collaboration des trois « facteurs de production » complémentaires, le travail, le sol et le capital. Si donc notre théorie dégage la part du produit commun que nous devons économiquement à chacun d'entre eux et la part de la valeur commune que nous attribuons donc à chacun, elle explique, en même temps, les motifs profonds qui décident de la hauteur des honoraires obtenus respectivement par chacun des trois facteurs. » (*Loc. cit.*, p. 187).

rapport entre l'homme et les biens. Comme nous l'avons vu, les biens cessent de posséder de la valeur, dans n'importe quel sens, lorsque pour une cause quelconque ce rapport avec l'homme n'a pas lieu.

Nous devons reconnaître de même que les richesses futures, c'est-à-dire celles qui seront produites seulement dans quelques jours, années ou siècles, ne peuvent pas posséder une valeur présente pour l'homme. Ici ce n'est pas ce dernier qui fait défaut pour la constitution du rapport sous-entendu par nous dans le mot de « valeur » ; ce sont les richesses elles-mêmes.

Cela n'empêche pas qu'une école influente dans la science économique attache un grand intérêt au problème de la valeur des biens futurs ; le représentant le plus autorisé de cette école, M. Böhm-Bawerk, est même allé jusqu'à formuler la thèse suivante : « Les biens présents ont régulièrement plus de valeur que les biens futurs de la même espèce et du même nombre. » Il ajoute, comme on sait, que c'est là *le point central de la théorie de l'intérêt* (*der Kern-und Mittelpunkt der Zinstheorie*) (1).

Lorsque nous devrons développer à notre tour la théorie de l'intérêt, nous aurons à examiner de plus près cette thèse, que nous n'aborderons dès à présent qu'en ce qui touche à la valeur des richesses. Jevons a été le premier représentant de la doctrine utilitaire qui ait étudié un peu systématiquement l'influence exercée par la durée sur l'évaluation que l'homme fait de ses besoins et sur la satisfaction de ces besoins. Il a surtout mis en lumière le « sentiment présent anticipé » (*present anticipated feeling*) que nous pouvons éprouver d'une joie ou d'une douleur futures et il a proposé la formule psychologique suivante : « Un sentiment futur est toujours moins influent qu'un sentiment présent. » (2)

(1) Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, t. II, ch. III, p. 248.

(2) Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, p 72. Au moment où Jevons a formulé cette hypothèse, il ne s'est pas rappelé sans doute une autre thèse psychologique exprimée ailleurs par lui dans les termes suivants : « Chacun doit avoir éprouvé par expérience que la joie actuellement ressentie à un moment quelconque est limitée et trompe ordinairement les espérances que l'on s'était faites. » (*Loc. cit*, p. 34.)

Entre les mains de M. Böhm-Bawerk, cette thèse encore vague et indécise, prend une forme plus fixe qui lui donne une importance immédiate dans la théorie de la valeur. « Selon toute règle, dit-il, les biens présents possèdent une valeur subjective plus grande que les biens futurs de la même espèce et du même nombre. Et puisque la résultante des évaluations subjectives décide de la valeur d'échange objective, les biens présents ont aussi, selon toute règle, plus de valeur d'échange et un plus haut prix que les biens futurs de la même espèce et du même nombre » (1).

Examinons de près cette formule et relevons dès maintenant quelques confusions de termes dont nous retrouverons plus tard l'influence malheureuse dans la théorie de l'intérêt proposée par M. Böhm-Bawerk. L'auteur parle ici de la valeur (présente) d'un bien futur et non, — comme on le devrait, — de la valeur (présente) de la perspective (présente) de l'existence future de ce bien. On verra, quand le moment sera venu, que nous n'avons pas soulevé une simple querelle de mots (2).

Les biens futurs ne peuvent pas correctement posséder de la valeur présente. Ils ne possèdent pas plus de valeur actuellement que de couleur, de forme ou de poids. Cela s'applique à la valeur sous toutes ses formes. Actuellement

(1) Böhm-Bawerk. *loc. cit.*, pp. 261-262.

(2) M. Böhm ne pose pas la question de savoir si la possibilité de l'existence d'une valeur future peut avoir elle-même une valeur présente ; il traite nettement de la valeur présente qu'auraient selon lui, les biens futurs eux-mêmes. « Tout tourne, dit-il, autour de ce simple fait que, d'après les lois ordinaires de la valeur, les articles de consommation présents, par la liaison casuistique des circonstances que nous venons d'exposer, accordent régulièrement une plus grande utilité limitative et obtiennent ainsi une plus haute valeur que les articles de consommation futurs. » (*loc. cit.*, p. 289). Au commencement de son étude, l'auteur reproche précisément à Jevons, — et cela à bon droit, — de n'avoir pas distingué dans son terme de *present anticipated feeling* les deux notions suivantes : « Que l'on se *représente* dans l'esprit un plaisir futur (ou une douleur future) en évaluant par cette représentation son intensité probable » et « que l'on éprouve par cette représentation même un plaisir et une *joie anticipée, réelle et présente* » (*Kapital und Kapitalzins, loc. cit.*, note des pages 251 et 252). M. Böhm-Bawerk fait observer qu'il s'agit pour la valeur des richesses de « *l'intensité de la joie principale future* (ou de la douleur future à éviter) *telle qu'elle est évaluée d'après sa représentation.* »

les biens qui seront produits dans des jours, années ou siècles futurs, ne possèdent pas de *valeur de production* pour la simple raison qu'ils ne sont pas encore produits à ce moment ; ni de *valeur d'usage* puisqu'ils ne peuvent pas servir à l'usage humain ; par suite, ils ne peuvent pas davantage posséder de *valeur d'échange* (1).

Quiconque veut, en ce moment, donner ou demander des biens présents en échange d'autres biens qui seront produits dans un avenir plus ou moins long, se livre à ce qu'on appelle des spéculations. Il échange des richesses actuelles contre des possibilités. Ses spéculations peuvent lui apporter assurément quelque avantage présent. Cette *valeur de spéculation*, si l'on veut l'appeler ainsi, peut être l'objet d'études particulières. Elle n'entre pas dans le cadre de cet ouvrage que nous limitons à l'étude de la valeur des richesses réelles.

Il en est tout autrement des richesses qui existent déjà à l'heure présente, mais dont la valeur d'échange ne pourra se réaliser que dans l'avenir. Si l'on y réfléchit, appartiennent à cette catégorie toutes les richesses qui sont déjà actuellement à la disposition de l'homme tant qu'elles n'ont pas encore fait leur apparition au marché.

Regardons, par exemple, les marchandises emmagasinées, les étoffes entassées pour la vente dans une boutique quelconque. Ces marchandises possèdent une certaine *valeur de production*. Elle est naturellement, nous le savons par notre analyse précédente, susceptible de variations ; des perfectionnements techniques dans la production peuvent en diminuer la valeur de production sociale. Mais le fait que ces marchandises possèdent de la valeur de production (abstraction faite de la quantité) peut être en principe un fait reconnu.

(1) L'erreur que commet l'économiste autrichien est d'autant plus remarquable qu'il fait, dans le courant de son exposition, l'observation suivante relativement au travail qui doit être exécuté dans l'avenir : « Evidemment, un mois de travail à fournir en 1889, *ne donne pas de produit du tout* pour l'année 1888 » (*Loc. cit.*, p. 275). Si M. Böhm admet cette proposition, il aurait dû admettre aussi *qu'un produit disponible en* 1889 ne possède pas de *valeur du tout en* 1888.

De même, ces marchandises possèdent de la *valeur d'usage* dans un sens général ; c'est-à-dire qu'elles correspondent à certains besoins ou désirs humains. Il est donc probable qu'elles trouveront un consommateur quelconque, dont elles satisfairont dans l'avenir quelque besoin ou désir réel.

La valeur d'usage de cette catégorie de marchandises ne se réalisera jamais que dans l'avenir. Elle s'oppose ainsi à la valeur d'usage des richesses qui sont déjà actuellement parvenues à leur destination dans le processus de la consommation (telles que les étoffes actuellement utilisées sous forme d'habits). Nous pourrions parler ici de *valeur d'usage potentielle*. C'est du reste la seule qui se laisse atteindre au marché.

Ce qui est vrai ici des valeurs de production et d'usage, ne l'est pas moins de la valeur d'échange. Comme ces marchandises possèdent *de la valeur de production latente* et *de la valeur d'usage potentielle*, elles peuvent être considérées comme possédant aussi *de la valeur d'échange potentielle* qui pourra se réaliser dans l'échange futur en *valeur d'échange* réelle s'exprimant dans un *prix de marché*.

Il est naturel que nous ne puissions pas désigner exactement la quantité de cette valeur d'échange potentielle, de même que nous ne pouvons pas déterminer d'une façon précise la valeur d'usage potentielle, ni même la valeur de production latente. C'est que toutes ces formes de valeur ne se réaliseront que dans l'avenir.

Il est vrai que nous pouvons évaluer par approximation cette valeur d'échange, en la comparant à celle que représente la même quantité de marchandises semblables qui apparaissent au marché déjà à l'heure présente. Mais nous savons, après tout ce que nous avons dit dans les pages précédentes sur la réalisation de la valeur au marché, que nous ne pourrons pas identifier ces deux valeurs d'échange.

La valeur de production et, à côté d'elle, surtout la valeur d'usage sont des grandeurs variables ; il est évident que nous devons juger de leur influence sur la constitution de la valeur d'échange objective et définitive au moment même où cette dernière se réalise dans l'échange effectif.

Une partie spéciale de la catégorie de biens que nous étudions ici comprend les richesses qui possèdent de *l'utilité et de la valeur d'usage potentielles* sans posséder pourtant *de la valeur de production*, puisqu'elles ne sont pas produites par le travail humain. C'est relativement à ces dernières espèces de richesses que règne le plus de diversité d'opinions dans la science économique.

Evidemment on ne pourrait pas attribuer à ces richesses la possession d'une valeur d'échange potentielle, si la valeur d'échange supposait nécessairement dans son origine l'existence d'une certaine valeur de production. Nous avons vu, cependant, que l'existence de la valeur d'échange d'un bien ne dépend pas simplement du travail ou des frais en capital dépensés à sa production et que la possession de la valeur de production n'est pas une condition *sine qua non* pour qu'un bien possède de la valeur d'échange.

Dans des circonstances égales de production, un champ fertile par nature dont la mise en culture n'a pas exigé de travail humain, a la même valeur d'échange qu'un champ moins fertile qui, par les engrais, le drainage, etc., est mis en état de produire la même quantité de blé que le premier. C'est parce que les deux champs sont considérés comme possédant la même valeur d'usage qu'ils ont aussi la même valeur d'échange. Lorsque les deux champs se trouvent en jachères et ne doivent être cultivés que dans un avenir plus ou moins proche, ils peuvent également posséder la même utilité et la même valeur d'usage potentielles et par suite la même valeur d'échange potentielle.

Pour la doctrine de la valeur-de-travail et ses représentants, ces champs de blé, comme les biens en général, possèdent seulement de la valeur d'échange proportionnellement à leur valeur de production. S'ils ne représentent pas une certaine valeur de production, n'étant pas créés par le travail humain, ils ne peuvent pas davantage posséder de valeur d'échange, tout en obtenant peut-être un certain prix au marché. On sait que l'école marxiste moderne, par suite de la conception inexacte qu'elle a elle-même de la valeur d'échange, reproche précisément à ses adversaires de confondre *la valeur* et *le prix*.

Pour nous, les champs que nous venons de désigner possèdent tous deux *et* de la valeur d'échange *et* un prix de marché, et ils obtiennent à la fois la même valeur d'échange et le même prix, lorsqu'ils sont considérés comme représentant la même valeur d'usage.

Dès lors, il est possible pour nous qu'un champ inculte situé dans une contrée de population rapidement croissante, — des terres, par exemple, situées autour d'une ville en voie d'extension, — peuvent obtenir peu à peu de la valeur d'échange potentielle ; cette valeur potentielle peut augmenter de plus en plus, quoique les terres continuent invariablement à ne posséder aucune valeur de production. C'est parce que de telles terres ont obtenu, dans ce cas, de l'utilité et de la valeur d'usage potentielles,— par exemple, comme terrains à bâtir,— ce qui leur permet d'obtenir également de la valeur d'échange potentielle propre à se réaliser à un moment donné en une valeur d'échange réelle et en un prix de marché effectif.

Ce sont ces mêmes motifs qui expliquent l'augmentation rapide en valeur d'échange et en prix de marché de certains terrains incultes où l'on a découvert l'existence probable de charbon, fer, or, cuivre, ou diamant. Dans ce cas, comme dans le cas précédent, il n'y a pas assurément de personnes qui puissent se présenter pour l'échange en qualité de producteurs. On ne tardera guère à en trouver en qualité de « propriétaires » qui se présenteront pour récolter sur les terres où ils n'ont pas semé.

La dernière espèce de biens que nous venons de nommer est particulièrement propre à nous faire entrevoir la différence entre ce que nous avons appelé l'utilité ou la valeur d'usage potentielles et l'utilité ou la valeur d'usage réelles et présentes. On pourra, dans l'avenir, s'apercevoir que les terrains contenant du charbon, des métaux ou du diamant, possèdent beaucoup plus ou, au contraire, beaucoup moins de valeur d'usage et, par suite, de valeur d'échange réelles qu'on ne l'avait supposé d'abord ; les minéraux obtenus peuvent dépasser considérablement les espérances par leur quantité ou leur qualité ; ils peuvent aussi causer des déceptions.

Ces derniers biens possédant de l'utilité et de la valeur d'usage potentielles et, par suite, de la valeur d'échange potentielle, nous montrent jusqu'à l'évidence que l'estimation de cette valeur d'échange diffère par sa nature de l'estimation de la valeur d'échange de tous les biens qui sont absolument prêts à la consommation. Précisément par le fait que nous ne pouvons pas déterminer exactement, la valeur d'échange que posséderont le charbon, le fer ou le diamant fournis par les terrains contenant ces minéraux, la réduction de la valeur d'échange potentielle de ces terrains en valeur d'échange réelle et leur expression dans un prix actuel, reste toujours un acte de *spéculation*. Il s'agit ici d'un calcul de probabilités, reposant peut-être, d'une part, sur l'estimation des frais qu'on peut déjà actuellement calculer avec une approximation plus ou moins grande, mais, d'autre part, assurément sur une évaluation des résultats du travail, dont le juste degré est des plus problématiques.

En tous cas, nous n'avons pas à nous engager pour notre étude dans des évaluations de cette sorte. La spéculation qui peut être l'objet d'études spéciales sort des limites qui nous sont tracées. C'est parce que nous avons voulu nous limiter à l'étude de la valeur des richesses réelles que nous ne sommes pas entrés davantage dans la voie suivie par plusieurs économistes qui ont étendu leurs recherches, comme l'a fait Bastiat, aux services rendus ou promis et, en général, à tout ce qui peut être acheté ou vendu dans le présent ou dans le futur, c'est-à-dire à tout ce qu'ils ont pu considérer comme « chose de valeur ».

Nous ne nierons pas qu'un avis d'un ami ou d'un parent, un mot bien placé, ne puisse égaler dans notre vie quelque richesse réelle et matérielle. Mais pour établir les bases d'une théorie de la valeur, point de départ de toute la science économique, il est prudent, à notre avis, d'user de beaucoup de réserves et de choisir un terrain où la valeur conserve quelque constance et quelque précision.

En ce qui concerne la valeur d'échange potentielle de certaines richesses, nous nous sommes préoccupés seulement de rechercher et d'établir le principe général de son existence.

C'est le suivant : *une certaine valeur de production latente à côté d'une certaine utilité et d'une certaine valeur d'usage potentielles, ou même l'utilité et la valeur d'usage potentielles seules, peuvent accorder à un bien une valeur d'échange potentielle.* On doit reconnaître que cette valeur d'échange potentielle pourra, dans certaines conditions, se manifester déjà, dans le présent, en une valeur d'échange réelle et un prix effectif ; mais il faut démontrer aussi que cette dernière valeur et ce dernier prix doivent être distingués de la valeur d'échange potentielle de la marchandise en question. Les rapports existant entre cette valeur d'échange potentielle et la valeur d'échange réelle qu'on lui substitue restent indéterminés.

SIXIÈME PARTIE

La valeur d'échange sous le régime du monopole.

CHAPITRE PREMIER

L'ORIGINE DES TRUSTS ET DES MONOPOLES INDUSTRIELS

Au fur et à mesure que le régime capitaliste de la production se développe et que ce développement commence à exiger l'accroissement du capital soit fixe, soit circulant, nous voyons les sociétés par actions devenir de plus en plus une forme prédominante de l'entreprise. Jusqu'à la fin du XIX^e^ siècle, cependant, la production, dans sa forme générale, reste sous le régime de la libre concurrence entre des entrepreneurs particuliers ou des sociétés.

Ce n'est que depuis la seconde moitié du siècle dernier, ou même depuis les dernières dizaines d'années, que les coalitions de capitalistes, — entrepreneurs particuliers ou sociétés, — ont commencé à dominer la production capitaliste successivement dans toutes les branches de l'industrie, du commerce et même, dans certains pays, de l'agriculture. Ces coalitions ayant pour but soit l'organisation de la production d'après

les intérêts communs des capitalistes unis, soit leur entente commune pour la fixation des prix de marché, sont venues remplacer plus ou moins complètement l'ancien système de la concurrence.

En traçant ces lignes de démarcation historique nous avons fait abstraction du fait que, dans des périodes antérieures et même précapitalistes, pouvaient déjà naître, temporairement ou pour une durée notable, des combinaisons d'armateurs pour le commerce d'outre-mer. Mais, durant ces périodes, de pareilles combinaisons restèrent toujours des exceptions, étant limitées, en tout cas, à certaines branches de métiers très particulières et peu nombreuses.

De même, nous passons sous silence le fait incontestable que la soi-disant « libre concurrence » n'a jamais existé, dans toutes les sphères de l'industrie, du commerce ou de l'agriculture, que dans une certaine mesure et sous certaines réserves importantes concernant les producteurs et vendeurs. Même sous le régime de la libre concurrence il y a des conditions exceptionnelles, — telles que la situation favorable d'un magasin de marchandises ou la pression personnelle exercée sur certaines catégories de clients (*Truck-system*), — qui mettent un commerçant ou un boutiquier à même d'imposer localement aux consommateurs des prix de vente surpassant de beaucoup les prix moyens que demandent ses concurrents. Aussi les ententes de toute espèce entre fabricants, petits commerçants, etc., les contrats, publics ou secrets, entre boulangers, épiciers ou bouchers concernant les prix de leurs articles, datent-ils de longtemps. Nous avons connu, même dans les plus petites communes, des unions de boutiquiers de toute catégorie, — unions qui avaient pour but aussi bien l'entente sur les prix et les qualités des produits à vendre qu'un système de renseignements mutuels sur tout ce qui pouvait être d'intérêt commun et une aide réciproque dans toutes les difficultés du métier.

Durant le Moyen Age nous voyons déjà les magistrats de plusieurs villes s'opposer à maintes reprises à pareilles conventions faites ordinairement en cachette (1).

(1) « 19 janvier 1421. — Les bouchers vendent la viande à un prix excessif,

Notons donc bien que les organisations modernes que nous étudions ici sont des combinaisons de grands entrepreneurs dans les branches principales de l'industrie et du commerce et que ces combinaisons, réglées par contrats formels, ne se limitent pas au cercle restreint d'une clientèle locale mais qu'elles étendent leur action à toute une contrée, souvent même à plusieurs pays et à tout un continent.

Après avoir dit quelques mots de la nature et de la constitution de ces combinaisons modernes d'entrepreneurs capitalistes, nous nous occuperons spécialement, dans la dernière partie du présent ouvrage, de l'examen des influences qu'elles exercent sur la valeur des biens productifs et sur les prix de marché des articles de consommation.

Un tome suivant nous donnera l'occasion d'examiner les économies techniques que nos grandes combinaisons ont pu réaliser dans la production et dans le transport des marchandises ; c'est aussi à plus tard que nous devons remettre l'étude des rapports entre les combinaisons et la répartition des richesses parmi les diverses classes de la société, des salaires, des profits d'entrepreneurs, etc. En dehors de notre étude se placent encore les influences politiques et morales que nos grandes combinaisons modernes peuvent exercer et ont déjà exercé sur l'Etat et ses organes, sur la législation, la police, la justice, etc.

La nature de ces combinaisons présente plusieurs variétés. Les grands capitalistes modernes, — entrepreneurs particuliers ou sociétés anonymes, — peuvent s'unir tout en maintenant chacun, comme entrepreneur, son indépendance personnelle. La combinaison, en ce cas, se borne à une entente sur les qualités des marchandises, les prix, etc. C'est ce qu'on appelle souvent en Europe un « *cartel* » ou aux Etats-Unis un « *pool* », et qui est formé entre les entrepreneurs industriels d'une même branche. Ces conventions se

L'échevinage décide que, jusqu'au carême, ils ne pourront vendre « le meilleur quartier de mouton que 5 sols parisis et au dessous et ainsy est le char de mouton 20 sols parisis », etc. Suivent d'autres prix. (*Arch. mun.* d'Amiens. *Délib.* B. B. 3, p. 7.) — Cet exemple se trouve cité chez A. de Calonne, *Histoire de la ville d'Amiens*, tome I, p. 337.

font ordinairement pour un temps assez restreint, par exemple pour une année. Le contrôle insuffisant que peuvent exercer les membres les uns sur les autres prive ordinairement de pareilles combinaisons de tout caractère de stabilité.

Dans leur forme et dans plusieurs détails de leur constitution, ces conventions primitives sont aussi variées que les industries auxquelles elles se rapportent. Avant la fondation du *Whiskey-Trust* (au commencement de 1887), il avait déjà existé, aux Etats-Unis, différents « pools » ayant eu pour but de limiter la production des spiritueux. La plupart de ces combinaisons n'ont pas duré même une année entière (1).

Lorsque ces premières combinaisons avaient pour but de fixer les prix d'un article de consommation par une entente commune, on nommait déjà souvent une administration centrale qui déterminait pour chaque établissement la quantité à produire et les prix de vente des marchandises. Dans le cas de la *Addyston Pipe and Steel Company* aux Etats-Unis, le comité central était composé d'un représentant de chaque corporation faisant partie de la combinaison ; ce comité fixait les prix à exiger pour chaque travail ; la corporation pouvant faire le travail dans les meilleures conditions, acceptait le marché, tandis que les autres corporations, afin de maintenir l'apparence de la concurrence, intervenaient seulement pour la forme (2).

Le syndicat du cuivre à Paris, dont les spéculations échouèrent piteusement au printemps de 1889, constitue un exemple de ce qu'on appellerait en Amérique un « pool ».

Les défauts que présentaient, de par leur nature, les combinaisons temporaires de cette sorte, jugés du moins du point de vue des entrepreneurs désirant mettre fin entre

(1) Voir dans le *Bulletin n° 29* du *Département du Travail*, juillet 1900, Washington, l'article intitulé : *Trusts and industrial combinations*, p. 730. Voir aussi ; *Preliminary Report on Trusts and Industrial Combinations* de la *Industrial Commission*, Washington 1900. part. I. p. 47.

(2) Voir : Prof. Jer. W. Jenks, *The Trust Problem*, New-York, 1900, p. 109.

eux à la concurrence, firent remplacer bientôt en Amérique les « pools » par les « trusts ». Le premier exemple de cette dernière forme de combinaison nous est donné par la *Standard Oil Company* se transformant, en 1882, en *Standard Oil Trust*. Cet exemple fut suivi par le *Whiskey-Trust* et le *Sugar-Trust*.

Ces trusts se distinguaient de la forme antérieure des pools en ceci : les différentes corporations unies perdaient l'indépendance qu'elles avaient gardée sous la forme primitive de combinaison. Les actionnaires des différentes sociétés et les propriétaires particuliers mettaient leur capital entre les mains d'un certain nombre de commissaires (*trustees*), qui, en leur qualité de plénipotentiaires, prenaient absolument la place des propriétaires. Des *certificats* délivrés par les *trustees* et remplaçant les *actions*, donnaient aux propriétaires et actionnaires d'autrefois leur droit au dividende. Les recettes de chaque établissement étaient versées dans la caisse commune et c'est cette caisse qui payait les profits proportionnellement aux certificats possédés par chacun des membres de la nouvelle combinaison.

Cette forme de trust rencontrait aux Etats-Unis une opposition passionnée de la part de la population entière et le trust du sucre fut même condamné par la *Court of Appeals* dans l'Etat de New-York, en raison de ce que les corporations constituantes avaient renoncé à leur indépendance et à la propre direction de leurs affaires en faveur de leurs *trustees*. Une réorganisation fut entreprise ; mais, si importants que fussent parfois les changements dans la constitution de la combinaison, cette réorganisation maintenait toujours dans son essence la vieille forme de trust.

Soit que le trust se divisât en apparence en plusieurs corporations, dans chacune desquelles les anciens *trustees* tenaient pourtant la majorité des certificats (première réorganisation du *Standard Oil Trust*), soit que le trust se résolût en une seule corporation se présentant comme propriétaire de tous les établissements possédés antérieurement par les sociétés ou par les propriétaires particuliers et dont les actionnaires étaient les mêmes personnes que les porteurs de certificats

d'autrefois (*Trust du Sucre, Trust du Whiskey*), dans son essence la vieille forme était toujours maintenue. Rien n'empêchait les ex-*trustees* de se présenter maintenant comme directeurs et administrateurs des nouvelles combinaisons.

De même, sous les formes postérieures dont se revêtirent çà et là les trusts dans différentes branches d'industrie et de commerce, se maintenait toujours l'idée principale ; les sociétés et entrepreneurs particuliers se résolvaient à la fondation d'une seule organisation générale, dirigée par une direction centrale contrôlant dorénavant la production de chaque établissement et faisant seule toutes les dépenses et toutes les recettes pour la caisse commune.

Parfois les sociétés et entrepreneurs particuliers qui entraient dans la combinaison vendaient effectivement leurs établissements à la nouvelle corporation, qui occupait entièrement ainsi la place des corporations constituantes. C'est là une des formes des plus fréquentes pour les années suivantes, mais cette constitution particulière ne changeait nulle part le caractère de la combinaison que nous venons d'indiquer. Il se peut aussi (et c'est là la forme la plus récente et la plus simple d'organisation acceptée aux Etats-Unis par certaines des plus grandes « consolidations » capitalistes modernes), que la combinaison nouvellement fondée ait pour seul but d'acheter toutes les actions, ou du moins la grande majorité des actions, dans les corporations constituantes. Ces dernières maintiennent entièrement ainsi, de nom et devant la loi, leur existence indépendante.

Cependant, en ce qui concerne la haute direction des affaires, toutes ces formes variées de combinaison se ressemblent, car elles reposent toutes sur le même principe.

Le but de la combinaison était évident dans le cas où elle se faisait entre des entrepreneurs qui, avant la fondation du trust, s'étaient combattus avec acharnement comme rivaux et concurrents. Il en avait été ainsi par exemple des premiers trusts que nous venons de mentionner (1).

(1) Voir par exemple pour le *Trust du Sucre* le *Bulletin n° 29* du Département du Travail à Washington : « Il est peut-être juste de dire, » fait-on remarquer ici, « que les raffineurs de sucre, eux-mêmes, observent qu'avant

Ultérieurement on a souvent fondé des combinaisons industrielles dans le but d'unir les entrepreneurs produisant un même article dans les différents stades de sa production (par exemple le fer ou l'acier depuis le moment où le minerai est extrait de la terre jusqu'à la fabrication des articles de fer et d'acier de différentes espèces prêts à l'usage humain). En mettant en rapport constant les entrepreneurs qui produisent des matières premières et secondaires et les usines qui fabriquent les produits finaux, on parvenait, non seulement à certains perfectionnements dans la production, mais aussi à la réalisation d'économies de plusieurs sortes. Par la suppression de la concurrence entre leurs adhérents, les combinaisons d'entrepreneurs la continuent en même temps de la façon la plus active contre tous leurs rivaux afin d'obliger à la longue ces derniers à entrer dans la combinaison.

Dans un cas comme dans l'autre la nouvelle combinaison tendait, soit immédiatement, soit comme conséquence accessoire de sa nature d'organisation, à la domination du marché national ou même international d'un article quelconque et à la monopolisation de toute une branche d'industrie ou de commerce. Cette tendance devait croître naturellement, à mesure qu'augmentait la puissance de la combinaison.

Pour notre étude de l'influence exercée sur les prix de marché par les combinaisons industrielles et commerciales modernes, nous devons rechercher d'abord quelle signification nous devons attribuer aux expressions de « domination du marché » et de « monopolisation d'une branche d'industrie ou de commerce ».

On peut partager l'opinion du Procureur Général des Etats-Unis, prétendant, devant la Cour fédérale suprême, qu'il n'y a lieu de parler de monopole que lorsque la loi frappe

l'organisation du trust, la concurrence avait été tellement vigoureuse que, pour la majorité des raffineurs, il n'y avait pas de profit à faire dans leur industrie et qu'une grande partie des raffineurs du pays, environ 16 sur 40, avaient fait faillite » (*Loc. cit.*, p. 716.) Cf. *Preliminary Report*, part. I, p. 45, où l'on parle de 18 raffineurs sur 40 environ qui auraient fait faillite.

d' « inhabilité » (*disability*) ou impose des « restrictions » à tous ceux qui voudraient faire de la concurence (1). On peut aussi être d'une opinion différente, et penser qu'une industrie ou un commerce sont effectivement monopolisés quelquefois, *sans aucune sanction légale ou même en dépit de la loi*. On pourrait, par exemple, prétendre, avec le juge Barrett de la Cour suprême de l'Etat de New-York, qu'il faut comprendre sous le nom de monopole « chaque combinaison tendant à empêcher la concurrence dans le sens large et général du mot et à contrôler et relever ainsi à son gré les prix au préjudice du public... Il n'est pas non plus nécessaire, dit le même magistrat, qu'il [le monopole] soit permanent ou complet. Il suffit qu'il ait un succès même temporaire et partiel » (2).

Si l'on demande à une définition de dire ce qu'il y a de plus essentiel dans la réalité, l'opinion du deuxième de ces juristes est la bonne. C'est de la façon la plus correcte que le juge Barrett a caractérisé la puissance monopolisatrice du trust du sucre : Il [le trust] « peut fermer à son gré chaque raffinerie, ou en fermer quelques-unes et en ouvrir d'autres ; il peut limiter l'achat de matières premières ;... il peut limiter artificiellement la production de sucre raffiné, hausser les prix pour s'enrichir lui-même et ses associés aux dépens du public, ou déprécier les prix s'il est nécessaire pour écraser et ruiner un rival téméraire » (3).

Dans nos recherches suivantes nous parlerons, dans le sens indiqué ici, d'un monopole *entier* ou *partiel*, partout où une combinaison dispose d'un nombre suffisant d'établissements dans une branche d'industrie ou de commerce pour dominer d'une façon plus ou moins complète la production, le transport ou le commerce d'un article quelconque, se trouvant ainsi à même de fixer plus ou moins arbitrairement les prix du marché sans avoir trop à s'occuper ni des rivaux dans la même industrie ni des consommateurs.

(1) *Annual Report Attorney-General of the United-States*, 1893.
(2) Voir, pour ces déclarations, Henry Demarest Lloyd, *Wealth against Commonwealth*, New-York, p. 3.
(3) Voir H. D. Lloyd, *loc. cit.*, p. 4.

Il nous faut donc, de prime abord, distinguer entre le grand capital qui ne procure pas d'autres avantages à son possesseur que ceux qui émanent directement de l'accumulation du capital dans la production (comme l'épargne, par exemple, à plusieurs égards dans le processus de la production ou dans le transport) — et, d'autre part, le grand capital qui est assez fort pour donner à ses possesseurs, par son étendue même, un monopole réel dans l'industrie ou le commerce.

Que l'existence d'un tel monopole effectif soit sanctionnée ou non par les lois, peu nous importe au point de vue économique, — aussi longtemps du moins que le monopole lui-même reste toléré. En ce sens, on parle souvent aux Etats-Unis d'un « monopole capitaliste » ; cette expression, à notre avis, exprime fort bien ce qu'elle veut dire. C'est dans le même sens que nous parlerons encore de *l'influence monopolisatrice* ou de la *puissance monopolisatrice* d'une combinaison de capitalistes, même dans le cas où il n'y a pas lieu de parler d'un monopole complet et définitivement établi, mais seulement d'une influence *durable* ou *temporaire* dans la direction indiquée. La différence entre un *monopole temporaire* ou *partiel* d'une part, et un monopole *durable* ou *complet* de l'autre, ne correspond souvent qu'à une différence dans la phase de développement de nos combinaisons capitalistes modernes et une expérience croissante, ou l'effet du temps seul, peut très souvent transformer peu à peu un monopole temporaire ou partiel en un monopole plus ou moins durable ou complet.

L'expression de « monopole capitaliste » répond encore spécialement au but, lorsque nous voulons distinguer un monopole possédé par un certain nombre de particuliers millionnaires du monopole possédé par l'Etat, c'est-à-dire, par le pouvoir central, par un département ou par une commune. Sans nous occuper ici de rechercher les avantages ou désavantages d'une de ces deux catégories de monopoles comparée à l'autre et quelles préférences on doit avoir pour une catégorie plutôt que pour l'autre, nous avons à constater en principe, que si un organe de l'Etat a acquis sous sa direction immédiate, en qualité de « service public », une branche

quelconque d'industrie, de commerce, de transport, — (possédant par exemple des chemins de fer, des voies de tramways, des usines à gaz ou des conduites d'eau, ou se présentant comme entrepreneur de l'industrie du tabac, des allumettes, du sel, ou du commerce des blés), ce corps exerce un monopole au même titre qu'une combinaison de capitalistes ayant pu s'emparer d'une branche entière d'industrie, de commerce ou de transport. Entre ces deux formes de monopole il n'y a qu'une différence : c'est que les monopoles de l'Etat sont réglementés expressément par la loi, tandis que les monopoles capitalistes sont seulement tolérés par elle.

Peu importe ensuite dans un cas comme dans l'autre, qu'il y ait encore des concurrents capables de se maintenir à côté de la puissance monopolisatrice, à partir du moment où cette dernière est prédominante. Tant qu'il reste des concurrents, le monopole sera seulement plus ou moins incomplet. Par exemple, aussi bien sous le régime de la monopolisation des chemins de fer par l'Etat que sous celui de leur monopolisation par les grands capitalistes, on ne saurait empêcher qu'une partie du transport des voyageurs et des marchandises se fasse par l'intermédiaire de bateaux à vapeurs, de voitures de messagerie et de fiacres, d'automobiles et d'omnibus, etc.

Le Procureur Général des Etats-Unis, parlant dans son rapport annuel de 1893 de la *Anti-Trust-Law*, faisait observer que « toute propriété est un monopole ». Sur ce point, ce magistrat avait parfaitement raison. Toute propriété personnelle prive, en effet, toute autre personne que le détenteur de l'occasion de posséder et de se servir en maître de la même propriété. Cette comparaison ne justifie, en principe, ni l'existence des monopoles industriels ni celle de la propriété.

Nous avons déjà caractérisé les combinaisons capitalistes d'une part, les industries d'Etat de l'autre en disant qu'elles appartiennent à une période de transition vers une organisation plus libre de la production et de la distribution des richesses reposant sur l'entente libre des producteurs. La naissance et le développement de ces combinaisons et mono-

poles sont indispensables pour réaliser le nivellement des rapports généraux de la production et de la distribution tels qu'ils se sont formés avec une législation correspondant à la petite propriété morcelée et à la concurrence capitaliste. Sauf peut-être pour l'agriculture dans nos pays de vieille civilisation, ce nivellement s'accomplit dans toutes les branches de production et avec une rapidité tout à fait remarquable.

Pour soutenir le contraire, on aurait tort de prendre pour argument la grande variété des articles de l'art manuel et de la manufacture que l'on trouve entassés lors de nos expositions modernes, nationales et internationales. Les industries qui nous les procurent peuvent se trouver et se trouvent en réalité souvent sous la domination des grands capitalistes, aussi bien que les industries qui possèdent une machinerie des plus développées. Non seulement l'influence exercée par la machinerie dans les arts manuels est très souvent appréciée fort au-dessous de sa véritable importance, mais aussi la circonstance que l'habileté et le goût personnel de l'artisan jouent un rôle prépondérant dans toutes ces branches d'industrie n'empêche nullement la concentration de ces industries sous le contrôle de sociétés d'actionnaires. A la longue ces industries ne pourront pas plus se soustraire à cette centralisation que l'agriculture même qui, en Amérique, s'est transformée déjà, pour une très grande partie, en industrie agricole (1).

(1) Ce qui est dit ici de la concentration de la production n'implique pas que les trusts auraient nécessairement pour résultat d'accumuler le capital entre les mains d'un nombre de possesseurs diminuant toujours. C'est précisément le phénomène inverse que les représentants des grandes combinaisons industrielles et commerciales signalent. Dans une revue américaine, M. Charles M. Schwab, président du trust de l'acier, écrit par exemple : « Tandis qu'un nombre comparativement restreint de personnes étaient seulement intéressées dans nos fabriques et usines, il y a quelques années, actuellement ce nombre a centuplé et le même processus de distribution continue encore constamment. » (*North American Review*, mai 1901, p. 660).

De même, M. F. B. Thurber, parlant du trust du sucre, dit : « Les neuf raffineries qui se sont combinées dans le « trust », comptaient vingt-sept associés ; actuellement le « trust » représentant ces neuf raffineries, compte plus de 11,000 associés sous la forme d'actionnaires ». (*Loc. cit.* p. 680). M. Schwab invite spécialement les ouvriers à mettre leurs épargnes dans les entreprises où ils travaillent ; naturellement ce sont

Ce qui, du point de vue général de la société, se présentait à nous comme une nécessité économique pour le développement des forces productives, se révèle à l'entrepreneur capitaliste (en tant qu'individu) comme la nécessité d'une organisation plus logique de la production et surtout, comme la nécessité de supprimer la concurrence, si cruelle souvent, avec ses rivaux.

Aux hauts dividendes de la première période de développement de l'industrie américaine avait succédé une dépression causée par la concurrence acharnée qui augmentait à mesure que la production fiévreuse de la période de première floraison se calmait peu à peu. De là sortit, comme conséquence naturelle, le désir général des grands entrepreneurs de mettre fin à cette lutte ruineuse. Ils firent un effort commun pour obtenir de nouveau ces hauts dividendes du passé. Voilà ce qui, historiquement et économiquement, nous explique l'origine et le prompt développement des combinaisons modernes dans l'industrie et dans le commerce (1).

En Amérique, comme en Europe, on fait souvent appel

eux qui seront les premières victimes dans chaque crise et dans la faillite qui menace plusieurs des trusts. Pour la question qui nous occupe ici, cependant, nous n'avons qu'à constater le fait que, jusqu'à présent, la concentration de capital, telle que les combinaisons modernes nous la présentent, a amené plutôt l'augmentation que la diminution du nombre des petits possesseurs.

(1) Un homme aussi modéré et à plusieurs égards aussi bienveillant pour les combinaisons modernes que le professeur Jenks dit : « Même dans les industries non protégées dans lesquelles les Etats-Unis avaient un avantage, on retrouve les mêmes phénomènes : de hauts profits dans les premiers temps, ensuite des profits diminués par la pression de la concurrence et, par conséquent, la tentation de réaliser des combinaisons » (J. W. Jenks, *The Trust Problem*, page 46.)

M Jenks fait remarquer encore que la loi des tarifs et le soutien donné par elle à l'industrie nationale a souvent donné la première secousse à la fondation de combinaisons tendant à la monopolisation d'une industrie. L'abolition de ces tarifs, comme le pense cet auteur, — expert de la *Industrial Commission* des Etats-Unis en matière de trusts et connaisseur spécial de la situation, — ruinerait en tout cas les rivaux des grandes combinaisons avant de pouvoir détruire ces organisations mêmes ; aussi cette mesure aboutirait-elle, en nombre de cas, à la fondation de combinaisons internationales. Il me semble que M. Jenks a raison à ce propos et il se trouve de plus en plus, en effet, que la vie moderne ne peut plus échapper, sous l'ordre social actuel, à la domination exercée par les grandes combinaisons tant dans l'industrie que dans le commerce.

à la législation contre la domination menaçante des combinaisons modernes. Cependant, si la législation avait pu intervenir dans cette voie, son influence aurait dû se révéler déjà dans la première période du développement des trusts.

Actuellement, dans diverses branches des plus importantes de l'industrie et du commerce, la période est plus ou moins définitivement passée où l'intervention de la loi pouvait encore prévenir la domination du marché par les combinaisons modernes. Pour ces branches de la production, il ne nous reste plus, — en Amérique et partiellement même en Europe, — qu'à constater le fait de la domination absolue que les combinaisons industrielles et commerciales exercent sur le marché moderne.

N'oublions pas non plus, que c'est précisément dans la première période de la formation des trusts que les grands capitalistes coalisés nous ont prouvé, d'une façon décisive, qu'ils sont plus forts que les gouvernements des Etats-Unis ou que ceux de l'Europe. Il n'y a qu'une seule puissance qui pourrait tenir tête aux grandes combinaisons industrielles et commerciales. Le financier Russel Sage nous donne son nom : « Et le peuple, une fois excité, est plus puissant que les combinaisons des chemins de fer (1) ».

La domination exercée par les combinaisons industrielles et commerciales modernes est une conséquence inévitable du développement de la propriété privée. Cela saute aux yeux avec évidence, surtout dans la première période de l'existence des trusts en Amérique, lorsque nous voyions, par exemple, les raffineurs de pétrole indépendants, pourchassés partout comme un gibier, chercher leur issue dans les fleuves, Ohio, Mississipi, Tennessee, Missouri et dans les grands lacs. L'eau et l'air du moins n'étaient pas encore accaparés et mis en « propriété privée » par la volonté de quelques individus puissants.

C'est dans ces mêmes temps que nous voyions précisément les entrepreneurs coalisés des trusts, invoquer l'aide de la loi, cherchant, par leur influence sur les corps législatifs, à intro-

(1) *North American Review*, New-York, mai 1901, p 645.

duire certains articles qui soumettraient le transport de pétrole par la voie fluviale à des difficultés réelles.

La mer est trop puissante encore, — même pour les grands trusts. Elle reste vaste et généreuse, ouverte à tout le monde comme l'air que nous respirons. Encore ne faut-il pas trop s'avancer.

On connaît les tentatives entreprises par le grand capital américain pour monopoliser les grandes lignes de navigation entre l'Europe et l'Amérique. Ces tentatives ont déjà abouti, au commencement du mois de février 1902, à la fondation de la *Shipping-corporation*, disposant d'un capital de 170 millions de dollars.

CHAPITRE II

INFLUENCE DES TRUSTS ET DES MONOPOLES SUR LE MARCHÉ

I. — *Influence sur la valeur des biens productifs.*

Pour notre étude de l'influence exercée par les trusts et les monopoles sur la valeur des biens productifs nous trouvons de précieux matériaux dans une discussion récente.

La *North American Review* de New-York contenait, dans son numéro de mai 1901, une polémique sur les consolidations des industries et des chemins de fer de nos temps modernes, — polémique qui, en Europe et en Amérique, est suivie par les économistes avec grand intérêt. (1).

Un financier, vieux connaisseur des affaires de Bourse, Russell Sage, a émis l'opinion que les combinaisons industrielles constituent vraiment pour le pays ce qu'il appelle « un grave danger ». Il justifie son opinion ainsi qu'il suit :

« Il me paraît, à moi, qu'il y a quelque chose de très semblable à un tour de passe-passe, dans la manière dont les industries doublent leur valeur, comme si cela se faisait par

(1) Voir dans la *North American Review*, New-York, mai 1901, l'article intitulé : « *Industrial and Railroad Consolidations* by : Russell Sage ; James J. Hill, president of the Great Northern Railway ; Charles M. Schwab, president of the United States Steel Corporation ; Charles R. Flint, treasurer of the United States Rubber C° ; F. B. Thurber, president of the United States Export Association ; and James Logan, general manager of the United States Envelope Company ».

l'attouchement d'une baguette magique. Voilà une fabrique, — constituant un bon placement de fonds, solide et bien productif, — qui pourrait produire toutes sortes d'objets, depuis des jouets d'enfants jusqu'à des locomotives. Elle tombe entre les mains des fusionneurs ; hier elle avait une valeur de 50.000 dollars, aujourd'hui elle en vaudrait 150.000, — du moins sur le papier. Des actions sont émises ; des obligations sont placées et des prêts sont demandés, en déposant ces actions comme garantie. L'industriel qui possédait la fabrique, n'aurait pu emprunter, probablement, plus de 10.000 dollars sur elle. Mais, lorsque l'établissement de 50.000 dollars est transformé en une masse de titres de 150.000 dollars, les banquiers et les financiers sont sollicités en vue d'obtenir d'eux 60.000 dollars ou 70.000 dollars sur ce qui est, pratiquement, la même propriété que précédemment, et beaucoup d'entre eux, selon toute vraisemblance, consentiront un tel prêt.

« Dans ces circonstances, un écrasement me semble inévitable. La *Clearing House* montre, de semaine en semaine, une expansion des emprunts dépassant beaucoup tout ce que nous avons pu rêver jusqu'ici. Cela ne peut pas continuer éternellement, et cependant il semble très probable que l'ère des fusions n'a fait que commencer.

« Une réaction doit se produire aussitôt que les banques réaliseront la situation. Une propriété n'a pas une valeur de 50.000 dollars un jour et de 150.000 dollars le jour suivant, simplement parce qu'une société d'hommes, si grands et importants soient-ils, l'affirme...

« Personne ne peut estimer même le montant des sommes qui ont été avancées sur des garanties de ce genre ; mais c'est une estimation modérée de dire que les emprunts industriels sont décuplés par rapport aux conditions d'il y a peu d'années (1). »

Nous apercevons, de prime abord, que nous sommes ici en présence d'un problème très grave que nous présentent les modernes trusts ; il s'agit de l'influence exercée par les fu-

(1) *North American Review*, *loc. cit.*, p. 642.

sions sur la valeur des biens, notamment sur celle des biens productifs. Il est évident aussi que ces objections faites par un financier habile et expérimenté (comme M. Sage a la renommée de l'être), révèlent un vice très général dans l'organisation des combinaisons industrielles et commerciales.

La capitalisation de celles-ci, le montant total des actions ordinaires et actions de préférence et des obligations, surpasse très souvent de beaucoup l'estimation réelle du sol, des bâtiments et machines et des valeurs que possède la combinaison. — Quelquefois ce montant est trois ou quatre fois plus fort que la valeur d'inventaire. C'est le problème de « l'arrosement » arbitraire du capital *(stock watering)*qui se présente ici à nos yeux.

M. Sage, dans le même numéro de la revue, est combattu par toute une armée de représentants du grand capital américain. Nous trouvons, chez les contradicteurs, une réponse claire et catégorique relative au sujet qui nous occupe.

Avant de discuter les objections faites par M. Sage, nous avons à y opposer quelques lignes de James J. Hill :

« Une propriété n'a pas nécessairement la seule valeur de ce qu'elle représente en immeubles, en bâtiments et matériel de construction. Elle vaut plutôt ce qu'elle représente en capacité de donner du profit (*earning capacity*) ; si donc son entrée dans la combinaison fait que sa capacité de donner du profit se trouve triplée, à cause des économies faites dans la production, il n'est pas déraisonnable de dire que sa valeur a été triplée, bien que rien de tangible n'ait été ajouté à son inventaire matériel. Des règles rigides et fixes ne s'appliquent à l'évaluation d'aucun bien. Une propriété ayant aujourd'hui une valeur de 1.000 dollars peut en avoir une de 2,000 dollars demain, simplement parce qu'une amélioration quelconque introduite dans le voisinage augmente le rendement de la propriété en question. Des terres, qui présentent des signes propres à nous faire penser qu'elles contiennent du fer et qui, une dizaine d'années auparavant, auraient pu être achetées dix dollars l'acre, ou même moins, ont maintenant une valeur de 50,000,000 de dollars. Ce ne sont pas les frais de production, mais c'est le pouvoir de donner du profit (*earning power*) qui

mesure la valeur. Les exemples s'en présentent tous les jours dans presque toute commune du pays, et personne ne songerait à protester contre l'évaluation augmentée ni n'hésiterait à prêter de l'argent en prenant pour base cette évaluation augmentée. C'est une affaire de commerce et elle doit être traitée comme telle.

« D'autre part, bien des propriétés ne valent plus le prix qui a été payé pour elles, bien qu'elles soient notablement améliorées. De nos jours, les terres arables anglaises présentent un type bien plus élevé de culture qu'elles ne l'ont jamais fait auparavant, mais elles n'ont pas la valeur qu'elles possédaient il y a vingt-cinq ou cinquante ans. L'entrée en scène de notre grand Occident de l'Amérique a donné au cultivateur anglais un concurrent qu'il ne peut pas combattre à chances égales. Par conséquent, bien que sa terre n'ait rien perdu de sa productivité, elle vaut beaucoup moins, parce que la valeur vénale de ses produits est moindre (1) ».

Les deux théories ayant cours dans la science économique moderne, la *théorie de la valeur-de-travail* et la *théorie utilitaire* se rencontrent ici, une fois de plus, dans la question de savoir ce qui fixe la vraie valeur d'une entreprise industrielle ou commerciale.

Est-ce que cette valeur doit être estimée d'après les frais de reproduction du capital fixe, — bâtiments, machines, etc., — calculés en supposant que ce capital soit à rétablir, plus tard, dans sa situation actuelle, augmenté encore du capital circulant disponible? Ou bien la valeur d'une entreprise industrielle ou commerciale est-elle mesurée par son pouvoir productif, par le *earning power*, ou la *earning capacity* dont nous parle M. Hill, c'est-à-dire par la capacité pour l'établissement de donner un certain profit net par an à ses possesseurs?

Chacune de ces deux opinions trouve ses défenseurs en Amérique comme en Europe. C'est la première qui est plus ou moins catégoriquement représentée par M. Sage, lorsqu'il prétend qu'une propriété « n'a pas une valeur de 50.000 dollars un jour et de 150.000 dollars le jour suivant », sim-

(1) James J. Hill, *loc. cit*, p. 649.

plement parce qu'elle vient d'entrer dans une combinaison tout en restant, « pratiquement », la même propriété, à laquelle,— comme M. Sage le dira plus tard, en parlant spécialement de la combinaison de l'acier, — « pas un seul fourneau n'a été ajouté » par la combinaison. « Lorsque la richesse est créée par ce procédé, s'écrie-t-il, quelle sécurité y a-t-il pour le système entier ? »

C'est là une opinion fort répandue ; elle a servi de base à la législation dans quelques Etats de l'Amérique du Nord (1). — D'après cette manière de voir, pour juger de la solidité d'une entreprise industrielle ou commerciale, on se demande si la capitalisation est bien et dûment faite d'après la « valeur réelle » des bâtiments, machines, etc., c'est-à-dire d'après les frais de la reconstruction éventuelle de l'établissement et le capital qui est en caisse sous la forme d'argent comptant ou de papiers. C'est là ce qu'on comprend en Amérique sous le nom de *actual cash value* ou *valeur d'inventaire actuelle*.

D'autre part, la formule défendue par M. Hill : « ce ne sont pas les frais de production, mais c'est le pouvoir de donner du profit qui mesure la valeur », exprime parfaitement l'opinion partagée par plusieurs industriels et hommes d'affaires, qui, en cherchant la base de la capitalisation d'une entreprise industrielle ou commerciale dans son pouvoir productif, mettent explicitement en lumière certaines particularités comme une direction habile des affaires, la possession de brevets et marques de fabrique, une clientèle excellente et des relations de commerce particulières.

« Lorsqu'un établissement peut payer des dividendes de 6 0/0, par exemple, sur une capitalisation de 1,000,000 de dollars, ces personnes diraient : « Mettons la capitalisation à 1,000,000 de dollars, même si l'établissement pouvait être reconstruit avec 200,000 dollars de frais ». C'est dans ces

(1) Voir le *Bulletin* n° 29 du *Département du Travail*, pp. 670-671. Cf. pour la législation de l'Etat de Massachusetts à ce propos, par exemple, Jer. w. Jenks, *The Trust Problem*, p. 99. Un recueil complet de toutes les lois et décisions judiciaires concernant les trusts dans les différents Etats de l'Union se trouve dans les rapports de la *Industrial Commission*, — volume II, Washington, 1900.

termes que le bulletin du Département du Travail à Washington, que nous venons de citer plus haut, formule la deuxième opinion en question.

Nous démontrerons que les deux théories contiennent chacune une partie de la vérité, tandis qu'à certains égards elles sont toutes les deux fausses.

La théorie d'après laquelle la valeur d'une entreprise industrielle serait déterminée par les frais de production (ou de reproduction) des établissements qui la composent, nous ramène à la vieille théorie de Ricardo-Marx, qui confondait la *valeur d'échange* avec la *valeur de production*.

C'est spécialement par rapport aux biens productifs que cette théorie se montre insoutenable. En effet, un complexus de biens servant à un but productif, par exemple une entreprise industrielle ou commerciale en pleine exploitation, est tout autre chose encore qu'un simple amas des matériaux qui en forment les éléments palpables. C'est un ensemble en acte et l'ensemble comme tel — c'est-à-dire la *combinaison* — pris au milieu des circonstances particulières, — techniques, etc, — dans lesquelles il fonctionne, est un facteur essentiel dans le processus qui crée la valeur, Ce facteur donne au complexus une valeur spéciale qu'il faut soigneusement distinguer de celle de ses éléments composants (1).

La *valeur d'échange* des biens se produit, — voilà la théorie générale de la valeur, — sous la double influence de la *valeur de production* et la *valeur d'usage*. Or, la valeur d'usage des biens productifs dépend des services que ces biens nous rendent dans le processus de la production ; et la valeur d'usage d'une entreprise industrielle ou commerciale n'est autre chose, au fond, que le pouvoir productif dont nous venons de parler, — pouvoir qui se traduit dans notre société capitaliste, par sa capacité de donner certains profits à ses possesseurs, c'est-à-dire par son *earning capacity*.

De l'autre côté, la théorie qui mesure la valeur des entre-

(1) Voir notre chapitre sur « la valeur des biens complémentaires », pp. 331 et 332.

prises industrielles ou commerciales seulement d'après leur capacité éventuelle de rapporter un certain profit annuel à leurs possesseurs, commet une autre erreur non moins essentielle, — celle d'identifier absolument et sans réserves la *valeur d'échange* et la *valeur d'usage* des biens productifs. Cette dernière théorie assimile donc les services rendus dans le processus de la production par les biens productifs avec la propre valeur de ces biens (1). Par exemple, en séparant entièrement la valeur d'échange d'une charrue des frais de production d'un tel outil de labourage, elle estime que cette valeur repose uniquement sur les services que l'outil rendra prochainement dans les mains de son possesseur éventuel.

Cette théorie générale se montre dans toute sa faiblesse aussitôt que nous voulons l'appliquer à quelque instrument de travail simple comme une charrue, un fourneau de cuisine, ou une machine à battre le blé ; mais elle se présente, cependant, sous une forme toute particulière lorsqu'on l'applique à un complexus de biens productifs, tel que l'est un établissement industriel ou commercial, ou plutôt encore à une combinaison de plusieurs de ses établissements unis dans un trust moderne.

En principe, la théorie générale de la valeur se maintient toujours dans ce dernier cas comme dans le premier. Le possesseur d'une charrue pourra dire : Cet instrument de labourage *vaut pour moi* autant que je peux gagner en me servant de lui ; mais cela n'empêchera pas qu'il se gardera bien de confondre, quand il ira dans le magasin d'outils aratoires, la valeur d'échange et le prix courant d'une charrue avec la haute valeur d'usage qu'éventuellement il pourrait y attacher.

De même, les propriétaires d'un établissement ont beau dire : « Nous attribuons à nôtre entreprise une valeur de 1.000.000 de dollars, parce qu'elle nous fournit l'occasion de fair un profit annuel de tant pour cent sur un capital de cette grandeur » ; en définitive, une pareille évaluation reste toujours *subjective* et la question est toujours de savoir si

(1) Voir le chapitre « Observations complémentaires etc. », p. 223 et suiv.

cette *valeur d'usage personnelle* pourra se réaliser entièrement et sans réserves au marché dans la *valeur d'échange réelle* de l'établissement en question, — c'est-à-dire si les actions de cette entreprise industrielle ou commerciale seront cotées à la Bourse suivant une capitalisation d'un million de dollars. C'est là une question qui ne dépend pas exclusivement des propriétaires de l'établissement.

Mais il y a une différence essentielle entre les deux catégories de biens productifs dont nous venons de parler. L'estimation personnelle de la valeur d'usage d'un simple instrument de travail, comme une charrue ou une machine à battre le blé, par un producteur quelconque, n'a pas la même influence sur la valeur d'échange de l'article en question que, d'autre part, l'évaluation du pouvoir productif d'un établissement industriel ou commercial ou d'une combinaison de plusieurs de ces établissements, en a sur la valeur de marché de semblables complexus productifs. En d'autres termes, les deux espèces de biens productifs peuvent appartenir à des catégories différentes de biens, en ce qui concerne la proportion dans laquelle les valeurs de production et d'usage collaborent à la création de la valeur d'échange objective.

Si l'on considère les simples instruments de travail, — comme aussi la très grande partie des articles d'industrie en général, — cette valeur d'échange objective montre ordinairement une plus forte tendance à coïncider avec la valeur de production que cela ne se réalise pour les complexus productifs dont nous venons de parler. Si l'on considère un établissement industriel ou commercial, — une usine de construction des machines à vapeur ou une mine de charbon ou, mieux encore, un ensemble d'établissements tel que le présente un trust moderne, — la valeur d'usage et le pouvoir productif que possèdent ces moyens de production dans les mains de leurs propriétaires ont généralement une influence beaucoup plus grande que dans le cas précédent.

Cela saute aux yeux lorsque nous regardons un établissement ou bien un trust qui dominent plus ou moins le marché et possèdent ainsi un monopole plus ou moins complet. Dans ce cas, la situation privilégiée dans

laquelle se trouvent les possesseurs et les exploiteurs de ces biens productifs pourra les mettre à même de maintenir les cours normaux de la Bourse sur la base de leur estimation personnelle du pouvoir productif de leur entreprise. Ainsi un complexus de biens productifs, comme nous en examinons ici, peut, en ce cas, se ranger dans les catégories de biens qui nous montrent une tendance des plus fortes à régler la valeur d'échange sur la valeur d'usage.

Retournons un moment, — avant de rechercher plus profondément encore l'influence que le monopole peut exercer sur la valeur objective des biens productifs, — aux deux théories que nous avons posées l'une en face de l'autre, les théories exposées par MM. Sage et Hill.

Sans contredit, le second a raison de soutenir qu'une entreprise industrielle peut doubler ou tripler la valeur par le fait de son entrée dans un trust, de même qu'une propriété valant aujourd'hui 1,000 dollars peut avoir une valeur de 2,000 dollars demain, à cause d'une amélioration quelconque introduite dans son voisinage. Pour que cela ait lieu, il suffit que l'entrée dans la combinaison ait vraiment fait doubler ou tripler, — d'une façon quelque peu stable, — le pouvoir productif de cette entreprise.

Mais, est-ce que la critique que rencontre l'organisation de nos combinaisons modernes, — critique qui se dirige particulièrement contre le mal de l'« arrosement du capital » (*stock watering*), — est suffisamment repoussée par cette réponse générale? Est-ce que par cette réponse nous faisons disparaître toutes les observations que le critique peut faire lorsqu'il prédit la faillite prochaine de plusieurs de nos trusts, ou prévoit même une crise générale, pour les industries américaines, dès que la période de prospérité relative sera suivie par une période de stagnation des affaires? Et même, ce que demande M. Sage est-ce autre chose, en définitive que la certitude et les garanties nécessaires pour que les organisateurs de nos trusts modernes n'élèvent pas la somme de la capitalisation de leurs établissements beaucoup au-dessus, non-seulement de la *actual cash value* de ces établissements, mais encore au-dessus de toute la valeur qui peut résulter

de la considération des améliorations et économies pouvant résulter de la combinaison ?

Quiconque a étudié sérieusement l'organisation de nos combinaisons industrielles et commerciales devra reconnaître que cette certitude et ces garanties ne font que trop défaut. Jusqu'à présent les organisateurs de nos trusts modernes, grands financiers et industriels, se sont plutôt servis des améliorations et des épargnes que pourrait apporter la fusion des capitaux comme d'un argument pour la défense de leurs spéculations financières qu'ils ne les ont considérées comme une base fixe et solide pour leurs calculs lorsqu'ils chiffraient le capital à plusieurs fois la valeur d'inventaire. C'est là une critique dont la justesse est maintenant généralement reconnue. Les fondateurs de nos grands trusts se sont plutôt révélés comme agioteurs que comme organisateurs consciencieux d'une industrie nationale ou internationale.

Nous avons vu, d'autre part, que si un établissement industriel ou commercial n'a pas nécessairement la simple valeur de ce qu'il représente en inventaire : bâtiments, machines, etc , c'est-à-dire en *actual cash value* il ne vaut pas non plus absolument et sans réserve ce qu'il représente en pouvoir productif *(earning power)*. Au contraire, l'influence que ce pouvoir productif et l'aptitude à donner un certain profit exercent sur la valeur de marché, diffère beaucoup selon la nature de l'industrie et la situation particulière de l'établissement en question.

Nous allons examiner un exemple que l'on cite très souvent aux États-Unis, lorsqu'on veut prouver que la *earning power* d'une entreprise capitaliste doit rationnellement servir de base à sa capitalisation ; il s'agit d'une entreprise sur la valeur de laquelle le pouvoir productif a une influence essentiellement importante, — si importante que l'exemple peut nous prouver en même temps combien peu nous serions autorisés à en déduire quelque règle universelle s'appliquant à toutes les branches d'industrie, de commerce et de transport, nationales et internationales.

Un journal peut, avec un capital de 250,000 francs, donner facilement, dans certaines conditions, un profit net de

500,000 francs par an. Pourquoi ne fixerait-on pas, dans ce cas, la capitalisation sur la base de ce profit net, sans avoir égard aux frais de reproduction que coûterait la reconstruction de l'entreprise ? Dans ce cas, le profit exceptionnellement élevé pourrait être dû à la direction habile du journal, ou bien à l'appui dont il jouit de la part d'un parti politique ou encore à sa clientèle fixe acquise par de longues années de travail assidu.

Cet exemple nous indique, par sa nature, les causes de l'influence particulière exercée ici sur la valeur de marché de l'entreprise par son pouvoir productif. La situation privilégiée d'un tel journal exclut, pour ainsi dire, cette entreprise de la libre concurrence générale. C'est cette situation privilégiée qui accorde au pouvoir productif et à la *earning power* de cette entreprise assez de stabilité pour que la valeur d'usage éventuelle qu'elle possède dans les mains de ses propriétaires et directeurs puisse se maintenir entièrement et se refléter dans les cours des actions de cette entreprise à la Bourse.

Est-ce que le pouvoir de donner des profits, le *earning power* de nos trusts modernes nous montre la même stabilité ? Pris en général : non ; et d'autant moins, assurément, à mesure que les combinaisons sont davantage basées sur des spéculations financières et moins exclusivement sur un calcul consciencieux des avantages qu'elles pourront procurer ; — d'autant moins aussi, généralement, à mesure que la branche d'industrie ou de commerce à laquelle se rapporte la combinaison est, elle-même, flottante, instable et exposée à des crises périodiques, et que la combinaison n'a pas pu prouver encore, pendant sa courte existence, qu'elle pourra braver les tempêtes (1).

(1) Une preuve éclatante de ce qu'en général nos combinaisons industrielles et commerciales modernes ne possèdent pas encore la stabilité dont nous parlons, nous est fournie par un représentant d'un de nos trusts qui voulait prouver le contraire dans la revue américaine *North American Review*. M. Charles Flint a dressé une liste comprenant quarante-sept combinaisons des Etats-Unis, liste contenant, à côté des noms des différentes sociétés, leur capital (en actions ordinaires et actions de préférence), le profit net de cha-

Nous retournons au phénomène que nous étudions particulièrement ici. En général, la certitude dont nous avons parlé plus haut, n'est acquise par les combinaisons modernes qu'à mesure qu'elles dominent plus complètement le marché et obtiennent un monopole plus ou moins stable dans leur branche particulière d'industrie, de commerce ou de transport. De même qu'un journal soutenu par un parti politique exerce déjà un certain monopole dans son cercle d'entreprise, une combinaison peut obtenir un monopole pareil dans l'industrie, le commerce ou le transport, lorsque le capital représenté par elle est assez grand pour empêcher plus ou moins complètement la concurrence. S'il en est ainsi, cette combinaison peut donner des profits aussi sûrs que le sont parfois les dividendes d'un journal qui est soutenu par un parti politique.

Au fur et à mesure que croît donc le pouvoir monopolisa-

cune d'entre elles pour une période de six mois, le cours des actions à la Bourse à un moment déterminé (le 13 mars 1901), la valeur de marché totale des entreprises déduite des données précédentes et, enfin, les rapports du profit net soit à la valeur de marché soit à la valeur nominale des entreprises.

De semblables listes sont toujours, par leur nature, défectueuses ; et notamment un tableau, comme celui que M. Flint a dressé du profit net de différentes combinaisons pour une période de six mois, est, sans doute, du nombre des statistiques qui méritent le moins de confiance. Dans les entreprises industrielles et commerciales gigantesques dont il s'agit ici, le contrôle n'est guère possible pour les statisticiens et une comparaison statistique du genre de celle-ci doit donc nécessairement rester infructueuse.

M. Flint voulant nous prouver que la capitalisation des trusts ne se base pas trop sur ce qu'on appelle en Amérique « de l'eau » (*water*), mais que, au contraire, les organisateurs « opèrent sur une base très saine » (*are trading on a very sound basis*), nous montre que les quarante-sept corporations comprises dans sa liste, ont fait un *profit net moyen par an* de 7,44 o/o de la somme de leur capitalisation *au pair*.

L'auteur cependant ne s'est pas donné la peine de nous expliquer comment il est possible, — avec une pareille prospérité dans toutes ces industries, — que, non seulement les actions ordinaires de quarante-quatre sur ces quarante-sept corporations restent à la Bourse au-dessous du pair, mais qu'il en est de même des actions de préférence de trente et une de ces corporations. C'est d'autant plus curieux que l'époque, en ce qui concerne le marché de l'argent aux États-Unis, était (au printemps de 1901) particulièrement favorable. Nous pouvons d'ailleurs contrôler la vraie valeur de la grande majorité des trusts examinés en comparant, par exemple, leurs cours à ceux d'entre eux qui, comme celui du tabac et d'autres passent pour mériter la confiance des capitalistes et ne subissent point une dépréciation semblable.

teur d'une combinaison industrielle ou commerciale, la valeur de marché de ses établissements, — c'est-à-dire le cours de ses actions à la Bourse, — augmentera ; ainsi s'accentuera sa tendance à la coïncidence avec le pouvoir productif qu'ont les établissements entre les mains de leurs propriétaires éventuels et sous les directeurs qui les mènent. Dans la même mesure aussi, les profits que rapportent les établissements entrés en combinaison serviront de base plus sûre à la capitalisation de l'entreprise.

Est-ce que les autres influences auxquelles se réfèrent les représentants de nos trusts, « améliorations techniques » et « épargnes » de toutes sortes, ne procurent pas la même sécurité à ce sujet ? M. Hill, qui nous l'assure dans la revue américaine, nous prouve dans le courant de sa réponse même à M. Sage que le contraire de cette assertion est plus près de la vérité. Il nous renvoie à l'agriculture anglaise : de nos jours, dit-il, les terres arables d'Angleterre représentent un type agronomique bien plus élevé qu'elles ne l'ont jamais fait auparavant ; mais il reconnaît non moins catégoriquement que, malgré le perfectionnement technique de l'agriculture, ces terres n'ont plus la valeur qu'elles possédaient il y a vingt-cinq ou cinquante ans. Le paysan anglais a vraiment rencontré dans son collègue des Etats centraux et occidentaux de l'Amérique du Nord des rivaux qui lui sont supérieurs.

Il résulte aussi de là un autre fait, non moins irréfutable : Lorsque l'industrie des États-Unis d'Amérique, représentant de nos temps le type le plus élevé du développement industriel, se heurtera, dans l'avenir, à des concurrents avec lesquels elle ne pourra pas se mesurer à chances égales, — par exemple à l'industrie naissante de certains nouveaux pays industriels comme l'Allemagne, la Russie, la Chine ou le Japon, pays où le travail est moins rémunéré, tandis que, d'autre part, les entrepreneurs pourront y posséder peut-être d'ici peu de temps les machines les plus perfectionnées, — alors, les avantages donnés par les améliorations techniques et les épargnes qu'ont apportées les trusts américains se perdront avec non moins de certitude que ceux de l'agriculture perfectionnée de l'Angleterre ; en somme, le

même sort qui a été réservé à cette dernière et que M. Hill a si bien mis en lumière atteindra également l'industrie nord-américaine.

Cela arrivera à mesure qu'en Europe et en Asie se généralisera l'organisation moderne de l'industrie, de sorte qu'une combinaison capitaliste pourra être opposée à l'autre.

Ainsi les avantages qu'apportent les améliorations techniques et la direction particulièrement habile d'une industrie peuvent se perdre dans la concurrence ; de même, les périodes de prospérité industrielle et commerciale sont régulièrement suivies par des périodes de crise. Une telle crise peut résulter de ce qu'une industrie, étant en plein développement et surpassant déjà la demande du marché national, éprouve des difficultés considérables pour trouver de nouveaux débouchés.

Parmi tous les avantages dont peut jouir une industrie nationale ou internationale, l'un assurément est d'un caractère plus durable que l'autre, soit par sa nature générale, soit par son application à une industrie particulière. Sous le système de la concurrence capitaliste, cependant, nulle influence, en général, ne peut accorder la même stabilité que le monopole. Cela s'applique à toutes les branches de l'industrie, de l'agriculture, du commerce et du transport, et la raison en est justement que le monopole fait, d'une façon plus ou moins absolue, cesser la concurrence même.

On s'explique aisément pourquoi nos combinaisons modernes se sont efforcées et s'efforceront dorénavant encore d'acquérir un pouvoir monopolisateur pouvant s'étendre incessamment, nationalement ou même internationalement.

Aux États-Unis, les grands capitalistes commencent à comprendre la difficulté qui se pose ici : Si cette monopolisation ne peut pas s'achever dans une branche après l'autre de l'industrie, du commerce et du transport sous la direction du capital américain, l'industrie de ce pays n'aura pas la stabilité nécessaire à son développement futur. Pendant les derniers mois on a pu apercevoir, spécialement parmi les grands industriels des États-Unis, un changement d'opinion tout à fait remarquable concernant le même protectionnisme qui, dans le passé, a mené plus d'une industrie américaine

à son développement actuel. Cela nous prouve que la vérité que nous venons de découvrir s'impose avec une force essentielle.

En effet, le système de la protection commerciale a pu être utile aux grands capitalistes américains à une époque où les industries de leur pays devaient encore se mettre sur pied ; mais pour le développement ultérieur des Etats-Unis, en tant que pays industriel, ils ont besoin maintenant de pouvoir tranquillement et librement monopoliser sous leur direction omnipotente ces mêmes industries, nationalement et internationalement.

Lorsque nous exposerons tout à l'heure ce que signifie le pouvoir monopolisateur que nos trusts modernes exercent déjà à un degré fort considérable, lorsque nous verrons combien ce pouvoir peut mettre les entrepreneurs coalisés à même d'élever les prix de leurs marchandises au-dessus du niveau qu'ils atteindraient sous le système de la concurrence libre, alors le système de la capitalisation des entreprises industrielles ou commerciales d'après leur capacité de donner des profits (leur *earning capacity*) nous apparaîtra sous un jour tout autre (1).

Nous faisons remarquer encore que les représentants de nos trusts modernes nient catégoriquement, d'ordinaire, qu'ils aspirent à l'obtention d'un pouvoir monopolisateur. « Une industrie, écrit Charles M. Schwab, qui est assez importante pour justifier l'existence de la combinaison, a aussi assez d'importance pour attirer du capital en concurrence, si elle cherche à hausser déloyalement (*unfairly*) le prix de ses produits... Si grande que puisse être une industrie, elle ne peut pas raison-

(1) Voir l'observation faite bien à propos, à ce sujet, par l'auteur du rapport statistique publié dans le *Bulletin n° 29* du *Département du Travail* à Washington : « Il faut se rappeler, cependant, que si les réclamations de bien des gens concernant le pouvoir qu'auraient les grandes combinaisons industrielles, de faire hausser les prix au-dessus du niveau de concurrence étaient justifiées, ce principe de la capitalisation d'après la *earning capacity* indiquerait simplement la capitalisation du pouvoir monopolisateur. Cela peut-être dissimulé, naturellement, par des expressions telles que « relations de commerce » (*good will*), « expérience d'affaires », « habileté en affaires », ou tout ce que l'on voudra. (*Loc. cit.*, p. 671.)

nablement espérer monopoliser le commerce dans sa direction, à moins qu'elle ne possède quelque brevet ou quelque procédé technique qui lui soient particuliers » (1).

Nous n'avons guère à nous occuper de pareilles assertions, d'autant moins qu'il ne peut s'agir ici que d'une différence d'opinion sur ce qui doit être entendu sous le nom de « monopole », ainsi que de la question traitée par nous dans un chapitre précédent, à savoir si jamais un monopole peut être considéré comme complet et durable. Aussi pouvons-nous tranquillement passer sous silence de telles déclarations de la part des représentants de nos grandes combinaisons industrielles et commerciales, dès que nous sommes convaincus que l'aspiration vers le monopole est dans la ligne de développement de nos industries et de notre commerce en tant que ceux-ci sont organisés nationalement et internationalement suivant les principes capitalistes.

Nous désirons répondre encore à un argument que nous venons de transcrire : on nous dit qu'une industrie qui est assez importante pour faire réussir un trust, l'est assez pour attirer du capital en concurrence, dès que les monopoleurs de cette industrie tâchent de faire hausser déloyalement les prix.

Evidemment, cette affirmation est fausse et nous nous occuperons un peu de son examen avant d'entrer dans nos recherches spéciales sur l'influence qu'exercent les combinaisons et monopoles sur les prix de marché des différents articles de consommation. Dans le cas qui lui est le plus favorable, l'entrepreneur entrant en concurrence avec un de nos trusts

(1) Voir la *North American Review*, *loc. cit.*, p. 659. Il est intéressant d'observer comment les représentants des grandes combinaisons se contredisent à ce sujet. Le même M. Schwab en nous parlant plus loin de sa propre industrie dit : « Un monopole dans l'industrie du fer et de l'acier est une impossibilité. Nulle personne ou nul corps de personnes ne saurait effectuer une chose pareille. Nulle personne sensée ne rêverait de l'entreprendre. Un monopole des champs de froment de Minnesota et des Dakotas, ou celui des forêts de fruits de la Californie serait, par comparaison, une chose simple. » (*Loc. cit*, p. 662.)

Avant lui, au contraire, M. Hill qui, — comme président d'une grande compagnie de chemins de fer, — peut savoir ce que signifie un monopole dans l'industrie du fer et de l'acier, avait prétendu, à son tour, que la compagnie Carnegie seule était déjà si colossale « qu'elle dominait absolument le marché d'acier » (*Loc. cit.*, p. 648).

modernes, doit posséder un capital assez grand pour lui permettre d'adopter tous les perfectionnements techniques de son industrie, afin qu'il puisse faire à la longue quelques profits.

Ce n'est pas tout. Un tel entrepreneur doit aussi pouvoir vendre ses produits, peut-être pendant une période assez longue, à des prix restant bien au-dessous de ses propres frais de production ; il devra le faire partout où le trust, de son côté, baissera les prix pour chasser du marché le capital rival ; aussi, cette baisse de prix peut-elle dépasser toute limite. Non seulement une pareille nécessité se présente encore journellement au marché national et international dans le cas de concurrence sérieuse, mais nous connaissons aussi sur ce point la tactique usuelle et historique de nos grandes combinaisons ; nous savons que c'est l'arme redoutable qui, à côté des avantages que leur concédaient les chemins de fer, a collaboré le plus à la victoire des trusts et à leur développement actuel.

Les entrepreneurs indépendants désirant combattre un trust moderne à chances égales, doivent donc disposer d'un capital qui égale au moins celui de l'adversaire. Cela veut dire, en termes généraux, qu'une combinaison sera opposée à une autre. En effet, tel a été le cas, pendant ces dernières années, dans plusieurs industries, jusqu'à ce que, à la longue, les combinaisons rivales se soient unies en une seule corporation contre laquelle dorénavant la concurrence était devenue impossible (1).

Il y a longtemps que la crainte de ce qu'on appelle la

1) Dans un article récent du *Daily News*, on lit les justes observations qui suivent :

« Pour pouvoir s'élever, la concurrence devrait commencer quelque part. Elle ne peut pas subitement inonder le pays. Dans le district où elle fait son apparition, le trust baisse tout à coup ses prix, jusqu'à ce que le rival local soit coulé à fond, après quoi les prix sont de nouveau haussés. Par conséquent, il n'est d'aucune utilité de combattre un trust, à moins que vos fonds n'égalent les siens, si considérables que soient les profits ordinaires du trust. Vous pouvez faire diminuer ses profits, mais vous ne pouvez pas en faire vous-même, jusqu'à ce que vous ayez poussé le trust dans la cour des banqueroutes pour devenir en réalité trust, vous-même. Le résultat net serait, dans ce dernier cas, qu'un trust prendrait la place d'un autre, tandis que le public resterait dans la même situation qu'auparavant. » (*Daily News*, 5 avril 1902. *The perils of trusts*, III.)

« concurrence potentielle » (*potential competition*) n'inquiète plus les grandes combinaisons industrielles et commerciales. Il ne faut pas non plus oublier que la soi-disant concurrence potentielle suppose la construction possible d'établissements qui non seulement coûteraient des millions dans les circonstances modernes de la production, mais qui demanderaient aussi un certain temps avant de pouvoir être achevés et mis en exploitation de sorte que, dans le cas le plus favorable, ils ne pourraient entrer en concurrence effective que quelques années après l'achèvement du projet de leur construction.

Cela nous explique, premièrement, que les combinaisons peuvent toujours prendre à temps des mesures pour décourager tous ceux qui voudraient commencer la lutte de la concurrence, — mesures telles que l'abaissement des prix de marché aux endroits où le capital rival entrerait en scène, la dissimulation des profits obtenus sur la balance annuelle, etc. Il nous explique aussi pourquoi un *monopole temporaire* a pu, souvent, exister pendant de longs mois, dans une branche d'industrie, avant même que l'organisation nationale et définitive de cette industrie eût été terminée.

II. — *Influence sur les prix courants des articles de consommation.*

Le problème de l'influence qu'exercent les trusts et monopoles sur les prix courants des marchandises est théoriquement un des plus importants dont la science doive s'occuper. Pratiquement c'est encore un des problèmes économiques les plus difficiles à résoudre à cause de la complexité des influences qui se font sentir sur la fixation des prix. Des données statistiques applicables à de telles recherches sont jusqu'à présent assez rares et très incomplètes.

Dans l'examen de ce problème nous devrons toujours considérer le but que se proposent les grands capitalistes en fondant des combinaisons industrielles ou commerciales : ce but est le maintien et, si possible, la hausse de leur profit. Nous

en avons déjà parlé, au point de vue historique, dans un chapitre précédent.

Les entrepreneurs capitalistes devront chercher ce qu'ils espèrent obtenir pour atteindre ce but, soit par la diminution des frais de leurs matières premières et secondaires et de leurs frais de production en général ; soit par la hausse des prix de leurs produits finaux, leurs frais de production restant invariables ; soit encore par les deux procédés indiqués. Pour la diminution de leurs frais de production, ils ont recours aux économies et épargnes de différentes espèces, dont nous n'avons pas à nous occuper pour le moment. La statistique américaine, dans ses recherches sur l'influence que les trusts exercent sur les prix des marchandises, a donc surtout basé ses calculs sur l'étude de la différence qui existe entre les prix des matières premières et ceux des produits finaux ou, comme elle l'a appelé d'un seul mot, le *margin*.

De ce que nous venons de dire, il résulte déjà que les variations du *margin* ne sont pas nécessairement les mêmes que celles du *profit* proprement dit. La différence entre les deux prix indiqués, autrement dit le *margin*, comprend, en dehors du profit de l'entrepreneur, les frais de production qui peuvent également subir des modifications sous le système des trusts.

Il est évident, — et c'est là une observation que nous avons à faire de prime abord en commençant notre examen sur les prix, — que les prix de monopole, tels que les grands trusts peuvent les fixer de nos jours, ne doivent pas nécessairement être des prix élevés.

Nous parlerons spécialement dans un tome suivant des désavantages qui sont inhérents au vieux système de la concurrence et qui disparaissent, pour une très grande partie, avec le système de la combinaison. On pourrait même partir de là si l'on voulait soutenir théoriquement qu'en général et par leur nature, les prix de monopole tels que nos combinaisons modernes sont à même de les poser, pourraient être comparativement plus modérés que les prix de marché que les entrepreneurs non coalisés doivent forcément exiger sous le vieux régime de la concurrence. Aussi les affirmations

de ce genre ne nous manquent-elles pas du côté des représentants de nos trusts.

Nous avons déjà fait observer, combien cette théorie vaut peu dans la pratique, parce que le pouvoir monopolisateur que possèdent nos combinaisons modernes fait naître en elles, à côté de la tendance à la concentration de la production, — avec tous les avantages et les épargnes qui en dérivent, — d'autres tendances non moins essentielles. Ces dernières, à leur tour, demandent maintenant un examen plus spécial.

Ce qui est pour nous d'une importance primordiale c'est moins encore d'examiner ce que les combinaisons auraient pu effectuer dans plusieurs branches de l'industrie, du commerce et du transport, que de rechercher ce qu'elles ont fait en réalité.

Ces recherches, pratiques et historiques, sont, nous l'avons déjà dit, extrêmement difficiles. Par exemple, les représentants du grand capital moderne font grand bruit de ce qu'un gallon de pétrole raffiné d'exportation coûtait aux Etats-Unis 25.7 cents américains en 1871, tandis qu'en 1900, le prix n'en était que 7.8 cents (1) ; mais il n'y a rien à conclure *a priori* de cette différence de prix en faveur de l'influence que la combinaison aurait exercée. L'industrie du pétrole s'est développée pendant les dernières dizaines d'années comme une industrie absolument nouvelle ; la production et le transport du pétrole ont été continuellement transformés par des révolutions techniques qui réduisaient la valeur de production, représentée par un gallon de pétrole raffiné, à un chiffre diminuant incessamment. Pour tirer une conclusion quelque peu exacte concernant l'influence que les trusts ont exercée sur les prix de pétrole, il nous faut autre chose. A côté de l'étude spéciale des prix de marché de cette marchandise pendant une période donnée, il nous faut également l'étude des frais de production qu'a représentés un gallon de pétrole aux différents degrés de développe-

(1) Voir l'article de F.-B. Thurber dans la *North American Review* de mai 1901 ainsi que celui de Russell Sage.

ment de la fabrication et du transport ; ces études devraient être étendues aux raffineries des entrepreneurs indépendants comme à celles de la *Standard Oil Company*.

Ce n'est que sur des données complètes ainsi recueillies que l'on pourrait déterminer, avec quelque certitude, jusqu'à quel point la diminution des prix du pétrole, depuis 1871, est due à certains perfectionnements, dans la production ou le transport, qui doivent nécessairement être attribués à la combinaison et jusqu'à quel point, au contraire, cette diminution s'explique par l'extension de la production et par des révolutions techniques qui, bien que regardant l'industrie du pétrole en général, ne concernent pas spécialement le système de la combinaison (1).

Voici un exemple en sens inverse : Aux Etats-Unis les prix du fer blanc livré à New-York s'élevaient, pendant les années 1898 et de 1899, à 2.90 dollars la « box » de 108 livres, en octobre 1898, à 3.10 dollars en décembre ; 3.84 dollars en février 1899 ; 4.21 1/2 dollars dans les mois de mars, avril, mai et juin ; 4.71 1/2 dollars en juillet et 5 dollars durant tout le reste de la même année (2).

Est-ce que ces chiffres nous autorisent à mettre tout simplement cette hausse des prix au compte de l'organisation de

(1) Un exemple très remarquable à ce sujet nous est donné par M. Jenks à propos du trust du sucre : « M. Havemeyer, le président de la *American Sugar Refining Company* semble refuser d'admettre que les frais de raffinage soient aussi bas que le prétendent ses concurrents. M. Jarvie, de la Compagnie Arbuckle Bros, dit que le sucre peut être raffiné sans perte avec un *margin* de 50 à 60 cents. M. Doscher l'approuve disant que le raffinage peut être fait sans perte, quand le *margin* est de 50 cents. M. Post place le *margin* un peu plus haut, mais il admet qu'un grand établissement comme le trust aurait toujours dans le raffinage un avantage de 3 à 5 cents par cent livres. M. Havemeyer, au contraire, considère 50 cents par cent livres comme représentant les vrais frais de raffinage et il déclare qu'il y faut ajouter 24 cents au moins, pour tenir compte de la nécessité d'élever le degré du sucre de 96° à 100°,... cela élève le *margin* à environ 75 cents par cent livres, au lieu de 50 à 60 cents ». (Jer. W. Jenks, *The Trust Problem*, p. 142-43.) Voir, pour les témoignages complets des représentants de l'industrie du sucre, les rapports de la *Industrial Commission*, vol. I, et particulièrement, sur le point qui nous occupe, la p. 46 de ce volume.

(2) Voir *Preliminary Report of the Industrial Commission*, part II, p. 868. Cf. aussi le *Bulletin n° 29* du *Département du Travail* à Washington, p. 734 et suiv.

la *American Tin Plate Company* dont la fondation définitive avait eu lieu en décembre 1898 et pouvait être prévue déjà quelques mois auparavant ? Ce trust, en effet, dominait 95 o/o de la production du fer blanc aux Etats-Unis. Quiconque examine attentivement les listes statistiques relativement à cette industrie particulière, doit remarquer que pendant cette période de production, le *margin* des fabricants a décidément *haussé*. Mais il est obligé de tenir compte aussi de ce que, en vertu du contrat conclu avec la *Amalgamated Association of Iron-Steel-and Tinworkers*, les salaires des ouvriers dans l'industrie de l'étain ont été augmentés de 15 à 20 o/o après le 30 juin 1899 (1).

Finalement on trouve que peut-être la cause principale de la hausse dans les prix du fer blanc doit être cherchée dans l'augmentation du prix des matières premières ; et ce dernier fait saute aux yeux dès que l'on examine quelle a été la hausse colossale des prix de l'acier et de l'étain brut. En recherchant ensuite les causes de cette dernière hausse, on les trouve dans l'accroissement de la demande des produits des deux industries, — accroissement s'expliquant, par exemple, pour l'industrie du fer et de l'acier, par la construction et le renouvellement de plusieurs grandes voies ferrées et ponts de fer, la construction de bâtiments en fer, etc. En somme, tout cela fait croire qu'il y aurait eu une hausse considérable dans les prix des produits finaux des deux industries, supposé même qu'aucune combinaison n'eût existé ni dans l'industrie du fer et de l'acier, ni dans celle du fer blanc. D'une comparaison minutieuse des différents prix, il semble résulter cependant, avec non moins d'évidence, que la combinaison a mis les entrepreneurs à même de tirer de la situation quelques avantages que l'entrepreneur isolé n'aurait pu tirer (2).

(1) *Preliminary Report* de la *Industrial Commission*, part I, p. 186.

(2) Voir pour ces deux industries les cartes et les tableaux des prix avec texte que contient le *Preliminary Report* de la *Industrial Commission*, part I, p. 53 et suiv. Cf. ensuite pour l'industrie du fer blanc le *Bulletin n° 29* du *Département du Travail*, *loc. cit.*, et pour l'industrie du fer et de l'acier, *ibidem*, p. 738 et suiv. De même J. W. Jenks, *loc. cit.*, pp. 157-170.

Voici donc, caractérisées par quelques exemples, les difficultés que rencontre celui qui examine, dans le domaine de la pratique, l'influence exercée sur les prix du marché par les combinaisons industrielles et commerciales.

Pour les Etats-Unis nous possédons déjà des statistiques assez volumineuses dérivant d'enquêtes officielles. Elles sont, pour une grande partie, recueillies dans le *Preliminary Report* de la *Industrial Commission* concernant les trusts et les combinaisons industrielles, et composant le premier volume de toute une série remarquable de rapports publiés par la même commission (1). Ce « Rapport préliminaire » traite de onze combinaisons industrielles des plus importantes aux Etats-Unis et donne pour quelques-unes d'entre elles (l'industrie du sucre, du whiskey, du pétrole, du fer blanc, du fer brut et travaillé), des cartes représentant clairement le mouvement des prix. Ces cartes et les tableaux des prix s'appliquent d'ordinaire à toute une suite d'années et sont accompagnés d'un texte explicatif dû au professeur Jer. W. Jenks.

On peut consulter aussi le *Bulletin n° 29* du *Département du Travail* à Washington que nous avons également cité à plusieurs reprises.

Il faut signaler encore les recherches faites par des particuliers : M. Jenks, dans son livre *The Trust Problem*, a consacré un chapitre fort remarquable aux prix de marché dans quelques branches principales de l'industrie américaine. Il y a ajouté des cartes analogues à celles du *Preliminary Report* de la *Industrial Commission ;* on y trouve à côté des hausses et baisses du prix moyen pour chaque mois, les variations dans les prix des matières premières : par exemple les prix moyens du blé à côté de ceux des spiritueux. Ensuite les cartes nous montrent encore la différence entre les deux prix, — le

(1) Nous renvoyons encore le lecteur au volume XIII, Washington 1901, de la même série ; c'est le deuxième volume sur ce sujet comprenant les témoignages entendus après le 1er mars 1900, ainsi que différents rapports spéciaux concernant les prix des denrées et les capitaux des combinaisons industrielles. Ensuite le vol. XIX, Washington 1902, contenant le « rapport final » de la *Industrial Commission*.

margin. Quand cela a été possible, les variations dans les prix européens sont également indiqués de sorte que l'on peut facilement suivre le mouvement général des prix pour un article spécial.

De pareilles données statistiques ne peuvent être employées qu'avec prudence. Par rapport à la fabrication de plusieurs articles, par exemple, le lecteur reconnaît cette vérité, exprimée par le bulletin du Département du Travail que trop souvent la science d'un expert serait nécessaire pour tirer des chiffres donnés quelque conclusion absolue dans un sens quelconque (1). En effet, la plus grande prudence doit toujours nous guider ici dans nos recherches si nous voulons être certains de compter tous les facteurs capables d'influer sur les prix.

Pour l'Europe, nous n'avons rien, sur cette question des prix, de vraiment digne de confiance. Le mystère particulier que font nos grands industriels d'Europe au sujet de leurs alliances et de leurs conventions joue ici un rôle important. Néanmoins, tout ce que nous possédons actuellement, nous permet déjà de formuler quelques principes généraux sur les tendances que nous montrent les trusts et les monopoles dans la fixation des prix.

Nos expériences à ce sujet concernent particulièrement certaines marchandises appartenant à des branches spéciales d'industrie dans lesquelles, aussi bien en Europe qu'aux États-Unis, se sont formées les premières grandes combinaisons. Ces articles de consommation sont d'usage général et de qualités plus ou moins uniformes ; aussi se montrent-ils, par leur nature, les plus propres à nous servir de guide, non seulement parce que leurs frais de production et leurs prix de marché se prêtent le mieux à la comparaison, mais aussi parce que, dans leur sphère, l'influence exercée par les monopoles sur les prix de marché se fait sentir tout particulièrement.

Les combinaisons dans les industries où certaines marques de fabrique recherchées par le public jouent un rôle important, combinaisons qui se basent particulièrement sur les économies

(1) *Loc. cit.*, p. 711.

à faire dans l'administration, sont en général d'une date relativement récente.

Une étude attentive des données statistiques disponibles nous fait voir, en premier lieu, que la formation d'une grande combinaison dominant plus ou moins absolument le marché, a généralement eu pour conséquence de hausser immédiatement les prix de marché en même temps que le *margin* des entrepreneurs.

Lorsque la concurrence violente entre les fabricants de sucre aux États Unis cessa, dans l'automne de 1887, après la fondation du premier trust du sucre, le *margin* monta tout de suite depuis environ 1/2 cent (un peu plus) par livre à 1 cent et parfois même à 1 1/4 cent environ la livre ; il doublait ainsi et même faisait plus que doubler. Avec de petites oscillations journalières, le prix maintenait son niveau élevé pendant deux ans.

Cependant, à peine eut commencé, vers la fin de 1889, la concurrence des raffineurs indépendants, à Philadelphie, — surtout celle des nouveaux établissements de la maison Claus Spreckels, — que le *margin* tombait immédiatement au niveau qu'il avait atteint avant la formation du trust. Il resta à ce degré jusqu'à ce que, en février 1892, les établissements concurrents fussent achetés par la combinaison, pour monter immédiatement après à la hauteur de la période précédente alors que le trust n'eut pas de concurrence à craindre.

La combinaison du sucre maintint ensuite ses prix pendant plus de six ans avec une très légère diminution du *margin*, — pendant quelques mois seulement il y eut une diminution importante, — jusqu'à l'automne de 1898. Alors, le trust réorganisé (la *American Sugar Refining Company*) dut accepter de nouveau la lutte avec plusieurs raffineurs indépendants et particulièrement avec les maisons Arbuckle Brothers et Claus Doscher. Le *margin* tombait alors de 0.9 1/2 cents en moyenne par livre en juillet et 0.8 1/4 cents en septembre 1898, à 0.5 cents et moins par livre pendant les trois derniers mois de l'année (moins de 0.4 1/2 cents en décembre) et même à 0.3 1/2 cents en avril 1899. Quoiqu'il montât encore quelque peu après cette date, nous voyons dans les tableaux des prix

que nous avons sous les yeux,— tableaux qui vont jusqu'à janvier 1900, — qu'il n'atteignit plus son ancien niveau (1).

En comparant ce mouvement général des prix du sucre sur le marché américain avec les prix anglais et le *margin* américain avec le *margin* anglais, M. Jenks tire la conclusion que, pris en général, le prix du sucre dans son pays a été plutôt au-dessus qu'au-dessous de ce qu'il aurait été, si la plupart des raffineurs s'étaient contentés de prendre seulement un petit profit sur les frais de raffinage et « assurément bien au-dessus de ce qu'il aurait été dans les conditions de la concurrence, telles qu'elles ont existé pendant les deux dernières années » (2).

Cet exemple caractéristique du mouvement des prix que nous présente la politique de la combinaison du sucre, pourrait être complété par d'autres exemples que fournissent les autres combinaisons industrielles ou commerciales. Souvent la formation d'un *cartel* ou *pool*, disposant d'un capital important sur le marché national ou international peut déjà exercer pareille influence sur les prix.

Lorsqu'en novembre 1887 le syndicat du cuivre fut fondé à Paris, les prix du cuivre au marché de Londres avaient oscillé, pendant les premiers mois de cette même année, entre 38 1/2 et 40 1/2 livres sterling la tonne. Après la fondation du syndicat, les prix montaient subitement de 39 et 40 livres sterling (en octobre) jusqu'à 85 livres sterling, au commencement de 1888. Le syndicat gouvernait le marché international pendant toute l'année 1888 et pouvait même élever les prix du cuivre de 80 à 92 livres sterling dans le mois d'août et à 115 livres sterling en septembre.

Lorsque, dans la période de 1895–1896, le *pool* des *wire-nails* (clous fabriqués avec des fers étirés) possédait tempo-

(1) Voir les cartes et les tableaux de prix dans le rapport de la *Industrial Commission*, vol. I (*Preliminary Report*), part I, p. 39 et suiv. Ensuite le *Bulletin n° 29*, pp. 711-716, et J. W. Jenks, *loc. cit.*, pp. 133–146. Les chiffres des sources mentionnées ici, montrent de petites différences de prix qui, pourtant, pour notre sujet, n'ont pas d'importance.

(2) *Loc. cit.*, p. 142. Les recherches de l'auteur vont jusqu'au mois de juin 1900.

rairement un monopole dans sa branche d'industrie, il fit hausser le prix de ses clous de 0.97 dollars les cent livres en mai 1895 jusqu'à 1.68 dollars en juillet et 2.25 dollars en septembre, prix maintenu pendant six mois jusqu'à ce que le *pool* le fit monter encore à 2.40 dollars en mars 1896 et à 2.55 dollars en mai de cette même année. Le prix resta pendant six mois encore à ce niveau particulièrement élevé, avant que s'écroulât le *Wire-Nail-Pool* et que le prix des clous, par conséquent, fut retombé au niveau de la concurrence (1).

En pareils cas, lorsqu'une hausse des prix résulte de la pression d'une combinaison dominant temporairement le marché, les grands capitalistes coalisés, menacés d'une concurrence qui va se dresser devant eux, tâcheront souvent de faire usage le plus possible de leur supériorité temporaire et de tirer tout l'avantage qu'ils peuvent de leur monopole passager.

Les grands trusts, au contraire, organisés d'une façon plus solide, n'ayant pas à craindre une concurrence sérieuse ou espérant lui tenir tête victorieusement, suivent souvent une tactique inverse. Pour eux, il s'agit plutôt du maintien ou d'une hausse légère des prix du marché qui permettra une augmentation de leur profit ; mais les grands trusts aiment d'ordinaire à atteindre ce but sans les secousses soudaines du marché, si particulièrement propres à éveiller l'hostilité du public contre la combinaison et à nuire ainsi aux intérêts de celle-ci plutôt qu'à les servir.

Une certaine diminution des prix de marché, — le profit augmentant ou restant invariable, — n'est pas exclue dans cette politique particulière des grands trusts.

Après la fondation, en 1882, de la *Standard Oil Company* le *margin* de ce trust ne subit pendant plusieurs années, sauf peut-être dans les années 1884–1885, qu'une petite augmentation. Ensuite ce même *margin* se maintint pendant six ans et jusqu'au commencement de l'année 1892, à un niveau quelque peu plus bas ; puis se produisit, jusqu'au commencement

(1) Voir le tableau des prix et la carte du *Preliminary Report*, part I, p. 56. Ensuite J. W. Jenks, *loc. cit.*, pp. 61–62.

de 1898, une période de baisse atteignant son point le plus bas dans le courant de l'année 1894. A partir du commencement de 1898, cependant, les prix du marché du pétrole et le *margin* montent très sensiblement aux Etats-Unis (1).

En général la *Standard Oil Company* nous donne la preuve manifeste qu'un trust peut et doit même, dans son intérêt bien compris, combiner souvent des dividendes excessivement élevés avec des prix de marché quelque peu infléchis. Il a pu en être ainsi, parce que le trust pouvait combiner des améliorations techniques et des épargnes réelles dans la production et le transport de ses marchandises avec une position particulièrement privilégiée.

Dans de pareils cas, cependant, on peut se demander toujours si la diminution des prix de marché a été proportionnée aux avantages que le trust a pu réaliser. Les témoignages de plusieurs raffineurs de pétrole, dit le rapport de la *Industrial Commission*, nous apprennent que le trust a pu beaucoup économiser, dans les dernières années, sur les produits accessoires, qui étaient considérés antérieurement comme des non-valeurs, de sorte que les profits faits sur ces produits accessoires égalaient souvent ceux que l'on tirait du pétrole. Dans ces conditions, pensent les auteurs du rapport, on aurait pu s'attendre peut-être à ce que le prix du pétrole raffiné, comparé à celui de l'huile brute, eût diminué plus qu'il ne l'a fait en réalité (2).

En rapport avec cette politique générale de nos trusts concernant les prix des produits prêts à la consommation, nous avons, d'autre part, à en juger une autre complétant la première ; c'est la politique que les dirigeants de plusieurs grandes combinaisons ont pratiquée relativement aux matières premières dont ils ont tâché de baisser les prix le plus possible ; s'ils n'y parvenaient pas, ils cherchaient peu à peu

(1) Voir le tableau des prix et la carte du *Prelim. Report*, part I, p. 47. Ensuite J. W. Jenks, *loc. cit.*, p. 150 et suiv. et le *Bulletin n° 29*, p. 723 et suiv.

(2) Voir *Prelim Report*, part I, p. 52. Cf. aussi J. W. Jenks, *loc. cit.*, p. 154, et le *Bulletin n° 29*, p. 724.

à attirer dans la combinaison des branches entières de la production des matières premières et secondaires.

Presque tous les concurrents de la *Standard Oil Company* qui paraissaient devant la *Industrial Commission* se sont plaints de ce que cette corporation, « contrôlant » les principales canalisations en fer (*pipe lines*) pour le transport du pétrole brut, et étant en même temps le principal raffineur de pétrole, fixait dans la pratique les prix du pétrole brut. Ils prétendirent que la combinaison avait fait cela depuis plusieurs années au préjudice financier des autres producteurs d'huile qu'elle avait ruinés souvent complétement.

Partout où la *Standard Oil Company* avait le contrôle exclusif des *pipe lines* dans une certaine contrée, elle a pratiqué la tactique de tenir le prix du pétrole brut à un niveau si bas que, à la longue, elle pouvait acheter les sources d'huile aux producteurs et propriétaires ruinés à des conditions très avantageuses pour elle ; ceci fait, le prix de l'huile brute montait sur le champ à un niveau de production plus normal. En outre, la combinaison appliquait souvent un système particulier de primes pour le pétrole provenant des contrées où s'étaient établis les concurrents ; elle payait plus que le prix régulier pour ce pétrole. Dans ces cas, les propriétaires de petites *pipe lines*, se voyant privés d'huile, furent lentement ruinés et, à la fin, leurs canalisations furent achetées par le trust (1).

A cet exemple caractéristique nous en ajoutons encore un autre concernant une branche particulière de production et de commerce. Comme les producteurs de pétrole brut et les propriétaires des petites canalisations devaient se sentir impuissants et désarmés devant la *Standard Oil Company*, de même les éleveurs de bestiaux et les petits marchands de bétail et bouchers se sont trouvés et se trouvent encore sans défense devant le puissant trust de la viande, qui domine absolument les prix de cet article dans presque tout le do-

(1) Voir pour la tactique suivie par le trust du pétrole, outre le rapport mentionné (*Prelim. Report*, part I, pp. 16 et 17), Henry-Dem. Lloyd, *Wealth against Commonwealth*, p. 84 et suiv. et 104 et suiv. ; ensuite surtout, la politique pratiquée par le trust contre la *Tidewater-Pipe-Line*, une vraie guerre industrielle, *ibidem*, p. 106 et suiv.

maine des Etats-Unis. C'est ce même trust qui a été la cause des troubles à New-York dans le mois de mai 1902, troubles qui nous ont montré une fois encore combien est vrai, par rapport aux trusts, le mot que l'on a prononcé : « Les personnes sont sans force contre eux et un peuple seulement peut gagner et garder la liberté » (1).

A côté des pratiques mentionnées qu'appliquent plusieurs grands trusts comme acheteurs de matières premières et secondaires envers les producteurs de ces matières, la politique générale de ces combinaisons présente encore une tactique particulière qu'elles suivent localement vis-à-vis des producteurs rivaux de produits finaux. C'est la diminution temporaire des prix, destinée soit à supplanter un adversaire soit à l'effrayer pour qu'il n'entre pas sur un terrain où le trust a déjà établi sa domination.

Le rapport de la *Industrial Commission* nous montre que les plus grandes combinaisons, comme la *Standard Oil Comp.* et la *Sugar Refining Comp.*, méritent pleinement les plaintes portées contre elles à ce propos (2).

Si difficile qu'il soit de prononcer un jugement général sur la politique suivie par les grandes combinaisons industrielles et commerciales par rapport aux prix des marchandises, il est sûr pourtant, que plusieurs d'entre elles ont su obtenir d'une manière temporaire ou même durable une puissance monopolisatrice dans leur branche particulière d'industrie, de commerce ou de transport. Il est non moins manifeste que, dans ce cas, elles ont généralement profité de leur position privilégiée pour augmenter la différence entre les frais d'acquisition de

(1) Pour juger de l'influence monopolisatrice que les quatre grandes maisons de boucherie de Chicago (*The big Four*) exerçaient déjà en 1890 sur le prix du bétail dans différents Etats de l'Union, voir Henry-Dem Lloyd, *loc. cit.*, p. 34 et suiv.

(2) A plusieurs endroits dans ses rapports, la *Industrial Commission* parle de ces *diminutions locales des prix* (*cuts in local markets*). Voir par exemple *Prelim. Report*, part I, p. 20, où la commission renvoie le lecteur à diverses déclarations de témoins, déclarations aussi bien des représentants de nos grands trusts que de leurs rivaux. En ce qui regarde la *Standard Oil Company*, on trouve quelques exemples très remarquables de ce que signifient réellement ces *cuts* dans les prix chez Henry-Dem. Lloyd, *loc. cit.*, pp. 422 à 427, 439, etc.

leurs matières premières et secondaires et les prix de leurs produits finaux et à faire hausser ainsi le *margin* et aussi leurs profits d'entrepreneurs.

Elles ont obtenu ce résultat soit en déprimant les prix de leurs matières, soit en haussant ceux des produits finaux, soit encore en combinant les deux méthodes. Voilà l'opinion définitive à laquelle mènent les faits de la vie pratique. C'est l'opinion à laquelle est arrivée aussi le rédacteur du rapport contenu dans le *Bulletin N° 29* du Département du Travail à Washington (1).

Ce jugement est justifié partout par l'expérience ; nous n'avons pas à le borner exclusivement aux combinaisons de l'Amérique du Nord ; il peut être appliqué, avec la même raison, aux syndicats et cartels d'Europe. Les rapports annuels des chambres de commerce allemandes, par exemple, se plaignent également de la politique suivie dans les industries coalisées par rapport aux prix du marché (2).

Le jugement final auquel nous sommes arrivés par l'étude de la politique que suivent nos grandes combinaisons industrielles et commerciales, correspond entièrement à leur nature et cela d'autant plus qu'elles nous présentent davantage un caractère de monopolisation.

Prenons tout d'abord comme exemple un monopole dont l'existence est incontestable, un soi-disant « monopole légal » comme celui que possède une compagnie de chemins de fer.

Cette compagnie n'exploite pas son entreprise pour son plaisir, ni par sentiment d'humanité. « Les affaires ne sont pas de la philanthropie », disait M. Havemeyer, le président du

(1) *Loc. cit.*, p. 764.

(2) Voir *Jahrbuch für Gesetzgebung*... etc., publié par Gustav Schmoller, 1901. Heft IV, p. 9. L'auteur de l'article auquel nous renvoyons le lecteur (M. H. Waentig) dit encore : « Les phénomènes les plus récents que nous montre le marché allemand du charbon, du fer et du sucre, ne sont que peu propres à réconcilier le public avec la politique suivie par les cartels en matière de prix de marché. » Cf. aussi Pohle *Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer*, Leipzig, 1898, p. 96 et suiv.

trust du sucre, devant la *Industrial Commission*. N'étant pas arrêtée dans son exploitation par la concurrence avec des rivaux, une compagnie de chemins de fer prend d'abord ses propres frais d'exploitation, — ce que nous avons appelé en général pour l'industrie *les frais de production*, — comme base de la fixation des tarifs, mais ce niveau peut être dépassé plus facilement qu'on ne pouvait le faire sous l'ancien système de la concurrence. En somme, la fixation des prix de monopole est régie ici par la règle générale de l'obtention des plus grands revenus nets pour autant, du moins, que les monopoleurs ne rencontrent pas d'obstacles dans l'intervention du Gouvernement.

Les frais d'exploitation restant invariables, il s'agit avant tout pour les directeurs d'une ligne de chemins de fer, de résoudre la question suivante : Est-ce que les revenus nets augmenteront par une diminution des tarifs qui pourrait faire accroître le nombre des voyageurs et la masse des marchandises à transporter ; ou bien, le résultat désiré sera-t-il plutôt obtenu par le relèvement des tarifs? On ne saurait oublier que ce relèvement pourra rencontrer une résistance réelle du côté du public et faire diminuer nécessairement le transport des voyageurs et des marchandises. La question de savoir quelle influence exercent les variations dans l'offre sur l'extension de la demande, voilà le problème que nous avons ici sous les yeux. Nous devrons y retourner lorsque tout à l'heure nous traiterons particulièrement des catégories d'articles de consommation pour lesquels la demande a atteint une limite qui ne peut pas notablement décroître.

La puissance monopolisatrice que nous venons de constater est parfois non moins incontestable, — bien qu'elle soit moins complète parfois, — dans différentes industries où certains entrepreneurs jouissent d'avantages naturels ou techniques tels que des relations de commerce et une clientèle acquise par de longues années d'expérience ou bien la possession de quelques brevets d'invention. La *American Steel and Wire Company*, par exemple, obtint en Amérique un monopole réel pour la fabrication de clôtures en ronces artificielles

(*barb wire*) par la possession de ses brevets d'invention. Parmi ces sortes de monopoles se range aussi celui d'un journal qui est soutenu par un grand parti politique.

Lorsque, dans de tels cas, le monopole est à considérer comme plus ou moins complet et absolu, ce sont les frais d'exploitation qui serviront encore, comme toujours, de base à la fixation des prix ; mais les limites données sont de nouveau moins restreintes, et les entrepreneurs peuvent souvent les franchir plus facilement vers le haut Comme ligne de conduite dans tous ces cas la règle des plus grands revenus nets s'impose.

Dans le cas d'un journal politique, par exemple, où le monopole ne se heurte pas à une influence gouvernementale, cette règle mène à la question suivante : le journal donnera-t-il les profits les plus élevés, dans les circonstances données, avec un prix d'abonnement peu élevé et un cercle de lecteurs très étendu, ou bien au contraire, avec un prix élevé et un nombre plus restreint d'abonnés ? Ensuite, de même, est-ce que les revenus augmenteront par l'établissement d'un prix minime ou, au contraire, un prix élevé des annonces, etc.?

De tout ce que nous venons d'exposer, il résulte que la possession d'un capital considérable, assez grand pour dominer le marché dans un domaine déterminé de débit, peut attribuer à certains entrepreneurs une puissance monopolisatrice qui lui est proportionnelle.

Examinons les conditions dans lesquelles se trouve placée une combinaison « contrôlant », comme on dit aux Etats-Unis, 70 ou 80 o/o, ou plus même de la production dans une contrée quelconque et une branche déterminée d'industrie. Par exemple, regardons de près la situation dans laquelle se trouvent les combinaisons suivantes : La *American Sugar Refining Company* fabriquant, d'après le témoignage de son président devant la *Industrial Commission*, 90 o/o de tout le sucre produit aux Etats-Unis, et pouvant fabriquer 20 o/o au-dessus de la demande totale du sucre dans ce pays ; la *Standard Oil Company*, contrôlant de 82.3 à 95 o/o, — les évaluations des témoins devant la *Industrial Commission* diffèrent à ce sujet, — de tout le raffinage de pétrole aux Etats-Unis ;

les *combinaisons du whiskey* dominant déjà en octobre 1899,— d'après les témoignages des deux présidents des corporations qui les composent, — 85 à 90 o/o de la production totale des spiritueux ; la *American Tin Plate Company* avec 95 o/o de la production totale du fer blanc, ou bien, au moment du témoignage de son président devant la *Industrial Commission* et d'après ce témoignage même, un peu plus de 90 o/o de la production totale. Et ainsi de suite (1).

Une telle combinaison, évidemment, possède une tout autre influence sur le marché que n'importe lequel de ses concurrents, une tout autre influence aussi que celle que pourrait posséder sous le régime de la libre concurrence un entrepreneur quelconque, même s'il fabriquait 3 ou 5 ou même 10 o/o de la production totale d'un article de consommation pour tout son pays. L'influence particulière qu'exerce un tel trust consiste précisément en ceci que la très grande partie des consommateurs se trouvent à la fin, bon gré mal gré, renvoyés à lui. Dans le cas même où une telle combinaison ferait hausser les prix beaucoup au-dessus du niveau de la concurrence, les consommateurs, néanmoins, ne pourraient s'adresser que pour une partie relativement peu importante aux rivaux du trust qui ne sauraient nullement satisfaire par leurs efforts à la demande totale. Il est vrai que, en pareils cas, de nouveaux concurrents peuvent être appelés en scène, mais nous savons déjà, par tout ce qui précède, quels moyens coercitifs possèdent les grands trusts pour effrayer leurs adversaires éventuels.

La dépendance du public éprouve quelque adoucissement, tant que les consommateurs trouvent encore dans une sphère voisine de production la satisfaction de leurs besoins, en remplaçant par exemple les spiritueux par la bière, le thé ou le vin par le café ou le lait, la viande par les œufs, et ainsi de suite. Ce remplacement ne peut avoir lieu, cependant, que jusqu'à une limite déterminée et une hausse des prix dans une sphère de production et de consommation, occasionne, immé-

(1) Voir aussi pour d'autres combinaisons les rapports de la *Industrial Commission*, vol. I.

diatement d'ordinaire,— par l'accroissement de la demande,— une hausse analogue des prix dans les sphères voisines (1). Tout ce que la science économique nous apprend sur la rigueur des besoins sociaux dans certaines sphères de production où la demande totale d'une population n'est plus susceptible de resserrement, reçoit ici une signification particulière par le fait que nos trusts modernes ont monopolisé surtout les branches de production d'articles de première nécessité pour toute une population ou, du moins, pour la très grande partie des hommes. Le besoin total qu'un peuple peut avoir d'un article quelconque n'est pas une grandeur fixe et invariable, mais ses fluctuations se meuvent bien généralement, nous l'avons vu, entre un certain minimum et un certain maximum. La dépendance d'une population vis-à-vis de nos grandes combinaisons modernes ne peut que trop facilement prendre le caractère d'un fardeau insupportable et cette dépendance augmente encore à mesure que les combinaisons dans des sphères voisines d'industrie commencent à s'entendre en ce qui concerne les prix de leurs produits.

Il est évident que le petit nombre des entrepreneurs indépendants qui peuvent se maintenir encore à côté des grandes combinaisons n'ont point, pour hausser arbitrairement les prix, la même puissance que ces trusts. Dans le cas où ils tâ-

(1) Il faut compter à ce sujet avec les pratiques des trusts, qui ne restent pas dans l'inactivité lorsqu'il s'agit de vaincre leurs concurrents et le public, mais qui, au contraire, se montrent sans pitié en matière d' « affaires ».

Un collaborateur du journal *Le Temps*, chargé cette année même, par les ministères des finances, de la marine et du commerce en France, d'une mission d'études aux Etats-Unis, raconte l'histoire suivante concernant le trust de la viande : « Le premier résultat du Beef Trust a été une hausse excessive de la viande provoquée par les *Stockyards* de Chicago. Les bouchers de New-York prirent mal la chose et résolurent un jour de fermer boutique. Un matin, les ménagères trouvèrent les boucheries closes et sur les devantures, cette pancarte : « N'achetez plus que des œufs. Cela vous coûtera moins cher que nos bœufs. »

« Le lendemain, la maison Armour, de Chicago, télégraphiait à ses représentants de rafler tous les œufs qu'ils pourraient trouver. Elle en achetait cinquante millions. Les œufs devenaient plus chers que la viande et les bouchers de New-York se résignèrent à rouvrir leurs boutiques ». (*Temps* du 2 juillet 1902). On pourrait ajouter à cet exemple nombre d'autres pris de tous côtés dans le monde des trusts luttant pour la domination du marché.

cheraient de faire des tentatives dans cette voie, ils verraient immédiatement leur clientèle passer à leurs rivaux, les entrepreneurs unis dans la combinaison étant à même de pourvoir le marché, — soit à peu près, soit même complètement dans le cas de resserrement des besoins.

De même, en ce qui concerne la tactique d'abaissement des prix dans certains cas spéciaux, les trusts que nous venons de nommer n'ont pas à subir les mêmes difficultés qui se présentent aux entrepreneurs indépendants. « Lorsque [les trusts] abaissent les prix (*when they make a cut in the price*), dit l'enquête de la *Industrial Commission*, « les autres doivent suivre et l'action [des trusts] est réellement arbitraire. Eux-mêmes, au contraire, ayant un contrôle si large sur le marché, n'ont pas à suivre l'abaissement du prix lorsque cet abaissement est opéré par un concurrent sur un marché relativement petit ; bien que, naturellement, ils ne puissent pas permettre à ce concurrent d'élargir notablement son marché, si, du moins, ils désirent conserver le contrôle » (1).

Dans les branches principales de l'industrie, du commerce et du transport qui ont été monopolisées déjà par les grandes combinaisons, la situation aux Etats-Unis est donc généralement celle-ci : la combinaison fixe les prix de marché, tandis que les entrepreneurs indépendants, se maintenant encore à côté d'eux, acceptent les prix qui leur sont imposés (2).

Mais c'est là le monopole dans le sens le plus absolu du mot ! Non pas, il est vrai, le monopole, établi et sanctionné

(1) *Preliminary Report*, part I, p. 19. Cf. aussi l'esquisse excellente donnée de cette puissance monopolisatrice par Jer. W. Jenks, *loc. cit.*, pp. 60 et 63.

(2) « Depuis quelques années la *Standard Oil Company* a pris l'habitude d'annoncer journellement le prix qu'elle voudrait payer pour le pétrole brut et le prix auquel elle voudrait vendre le pétrole raffiné. Ce prix est généralement accepté comme le prix du marché et les concurrents le suivent.

« De la même manière la *American Sugar Refining Company* affiche les prix du jour et est suivie ensuite par ses concurrents qui affichent les leurs.....

« Les fonctionnaires de la *American Tin Plate Company* reconnaissent que leur prix est à considérer comme le prix américain.. .. La compagnie fixe le prix, que ses concurrents, en général, suivent..... » (*Prelim. Report*, part I, pp. 18-19).

légalement, d'une compagnie de chemins de fer ou d'une industrie de l'État, mais, ce qui revient au même ou ce qui est pire encore (faute d'un fort contrôle de la part de l'État), c'est un monopole réel dérivant des faits, un monopole particulier sans frein.

Lorsque les grandes combinaisons portent leurs marchandises au marché à un prix plus bas qu'il ne serait possible de le faire aux entrepreneurs particuliers agissant chacun pour soi sous l'ancien régime de la libre concurrence, ces prix moins élevés n'existent cependant que grâce à la bonne volonté des directeurs de ces combinaisons dont, en définitive, les consommateurs dépendent pour la satisfaction de leurs besoins.

En regardant de près la production capitaliste sous le régime de la libre concurrence, nous avons vu, au plus haut degré de développement de cette forme de production, les prix de marché de la très grande partie des articles de consommation journalière prendre la forme : *frais de production sociaux + profit moyen*. La valeur de production reste, pour les grandes masses des marchandises, l'élément essentiel de leur valeur de marché. La même concurrence entre les entrepreneurs indépendants, qui tenait continuellement le prix de marché des marchandises conforme à leur valeur de production sociale, montre, en même temps, une tendance plus ou moins prononcée au nivellement du profit des entrepreneurs, comme elle nivelle, en premier lieu, les prix de marché.

De même que l'artisan indépendant ou le maître de métier du Moyen Âge devaient juger la valeur de marché de leurs produits d'après le travail dépensé à leur production et devaient tâcher de réaliser ce travail dans le prix du marché, ainsi l'entrepreneur capitaliste moderne doit évaluer ses produits, sous le régime de la libre concurrence, d'après les frais de production et de circulation (frais de production dans le sens large du mot) augmentés du profit d'entrepreneur ayant cours dans sa sphère particulière de production.

Pour l'artisan indépendant ou le maître de métier du

Moyen Age, et pour le capitaliste moderne, c'est là le prix que vaut à leurs yeux leur marchandise, puisqu'ils ne peuvent continuer à fabriquer leurs produits que sous condition que ce dédommagement leur sera accordé. « Les affaires ne sont pas de la philanthropie ».

Il résulte de tout ce qui précède que, sous le régime de la combinaison, la valeur de production reste encore, jusqu'à une certaine hauteur, la base sur laquelle les entrepreneurs fixent les prix du marché. Aussi avons-nous vu que ce sont précisément les représentants de nos trusts modernes qui mettent incessamment en lumière la nécessité que cette base soit maintenue. Ce sont eux qui défendent spécialement l'existence des combinaisons en nous rappelant les prix excessivement bas que leurs corporations sont à même de faire, en se basant sur des frais de production et de transport excessivement modérés.

Mais nous avons vu, d'autre part, que la puissance monopolisatrice que nos combinaisons obtiennent de plus en plus dans l'industrie, le commerce et le transport, les met à même d'élever les prix de leurs articles au-dessus, et beaucoup au-dessus parfois de leurs propres frais de production et de circulation. Ce fait nous explique, — mieux que toutes les améliorations et tous les perfectionnements techniques et mieux que toutes les économies que peuvent faire les trusts, — pourquoi plusieurs de ces combinaisons ont pu réaliser des profits tels que l'on en avait vu de semblables seulement dans la première période de la production capitaliste ; et encore pendant cette période, de tels profits n'existaient-ils que pour des capitaux exceptionnels.

Tant que les prix des marchandises dépendent encore, sous le régime des trusts modernes, des frais réels de la production, le système de la combinaison se présente à nous comme un perfectionnement technique du processus de la production et de la circulation, — perfectionnement qui résulte de toutes les améliorations et de toutes les épargnes introduites. Ensuite, il se présente à nos yeux comme une réaction naturelle contre le nivellement primitif et grossier du profit par la concurrence.

Les trusts modernes ont remplacé dans la production la lutte de tous contre tous, — lutte irrégulière et non organisée aboutissant partout à la ruine d'un grand nombre de petits entrepreneurs indépendants sous la pression de leurs plus grands concurrents, — par la guerre d'extermination systématique et grandiose dans sa cruauté, que les plus grands capitalistes coalisés entreprennent contre tous les rivaux, grands et petits, contre tous ceux qui sont restés indépendants. En transformant ainsi complètement l'aspect de la lutte, les combinaisons ont réussi d'abord à niveler absolument le profit d'entrepreneur dans le milieu de leur corporation. Le grand entrepreneur capitaliste, entré dans un trust, est devenu en effet actionnaire d'une société qui lui paye ses dividendes — tant pour cent du capital déboursé par lui dans l'entreprise commune.

En dehors de leur cercle, cependant, les combinaisons ont rompu complètement la tendance primitive au nivellement des profits d'entrepreneurs dans les différentes sphères de la production, — tendance, du reste, que nous ne voyons que très imparfaitement agir, même au plus haut degré du développement de la concurrence capitaliste. Cette tendance primitive est rompue par les combinaisons comme est rompue par elles toute la loi de la concurrence capitaliste et de la fixation des prix de marché sous le régime de cette même concurrence.

Au fur et à mesure seulement que nos Pierpont Morgan, Hill, Carnegie, Schwab, Rockefeller, Havemeyer et Van der Bilt se mettent à répartir leurs capitaux formidables sur les branches principales de l'industrie, du commerce et du transport et qu'ils parviennent aux résultats, quant à l'ensemble de ces industries nationales ou internationales, auxquels le système de la simple combinaison a déjà abouti dans plusieurs branches en particulier, — cette nouvelle tendance au nivellement des profits pourra s'étendre de plus en plus dans l'avenir; alors, cependant, il s'agira d'une tendance agissant sur un tout autre niveau, et un niveau beaucoup plus développé de la production, que celui où se manifeste la tendance primitive au nivellement des profits présentée par la con-

currence libre et effrénée entre plusieurs milliers d'entrepreneurs indépendants.

En outre, nous devons faire remarquer aussi que, pendant toute cette période d'élargissement et de développement du système des trusts et monopoles, on ne pourra pas parler d'une tendance immédiate au nivellement des profits entre les industries monopolisées, d'une part, et de l'autre toutes les branches d'industrie, de commerce, de transport et d'agriculture qui ne sont pas encore basées sur le système de la combinaison et du monopole.

Le contact immédiat entre ces sphères de production est détruit. Lorsque, dans l'avenir, les capitaux pourront affluer plus facilement d'une sphère à l'autre, — les branches non monopolisées de la production, telles que les branches agricoles, commençant davantage à manifester une tendance à la combinaison, — ce contact pourra se rétablir lentement. Pour le présent, pourtant, les deux sphères de production que nous venons de distinguer, — celle des industries monopolisées et celle des non-monopolisées, — se séparent nettement l'une de l'autre et appartiennent déjà en réalité à des périodes historiques différentes du développement de la production. De même la fabrication de meubles, chaussures, etc., dans la grande fabrique exploitée d'une manière capitaliste et la réparation de ces articles dans l'atelier de l'artisan indépendant ou du petit patron appartiennent à des périodes tout à fait différentes du développement des forces productrices et tombent, comme nous l'avons vu, sous des conditions tout autres par rapport à la fixation de la valeur des produits.

En examinant ensuite jusqu'à quel point les prix de marché des marchandises s'attachent encore, sous le système de la combinaison moderne, à la valeur de production de ces marchandises, nous voyons dans la lutte des trusts pour obtenir la domination du marché, que le mouvement des prix prend en général le cours suivant.

D'abord il existe une période pendant laquelle les prix du marché tombent au-dessous, parfois, dans certaines localités, beaucoup au-dessous de ceux auxquels pouvaient antérieurement descendre les entrepreneurs isolés. Prenons comme

exemple la tactique suivie par la *Standard Oil Company* aux Etats-Unis dans sa lutte pour accaparer le marché mondial du pétrole. Pour arriver à son but elle vendait parfois en Europe le pétrole raffiné à des prix auxquels on ne pouvait guère apporter de l'Amérique du pétrole brut (1).

Dans ces conditions les petits entrepreneurs indépendants, après avoir été obligés pendant quelque temps de produire et de livrer leurs marchandises au-dessous de leurs propres frais de fabrication, disparaissent bientôt, ruinés, de la scène ou bien entrent dans la combinaison.

Alors s'ouvre généralement une période dans laquelle le trust conserve la domination du marché et peut hausser les prix, souvent beaucoup au-dessus du niveau qu'ils atteignaient sous le régime de la libre concurrence.

Quand à cette période d'autres concurrents surgissent sur le marché, le jeu se répète : Une baisse des prix soudaine et formidable se fait sentir, du moins aux lieux où les nouveaux adversaires peuvent arriver au marché ; les marchandises obtiennent un « prix d'occasion » pouvant tomber encore une fois au-dessous des frais de production de plusieurs sinon de tous les rivaux du trust, jusqu'à ce que la victoire reste de nouveau au plus fort ou qu'un accord mette fin à la lutte (2).

Bien que, pendant toute cette période de guerre industrielle, la valeur de production ne puisse pas toujours servir de base aux prix des marchandises, on pourrait prétendre, cepen-

(1) La *Pall Mall Gazette* du 18 juin 1894, par exemple, annonçait que le trust vendait à cette époque de l'huile raffinée en Europe à des prix plus bas que ceux auxquels l'huile brute pouvait être apportée d'Amérique.

(2) Pour un mouvement pareil des prix, M Jenks donne comme exemple l'histoire du trust du sucre à laquelle nous avons nous-mêmes renvoyé plus haut (voir Jer. W. Jenks, *loc. cit.*, pp. 141 et 142). Un autre exemple caractéristique se présente dans les différents *pools* des grands distillateurs des Etats-Unis de 1881–1887. Par une consultation attentive, pour cette période, des cartes et tableaux de prix que nous connaissons, il saute aux yeux que, durant l'existence de chacune de ces combinaisons temporaires, les prix des spiritueux étaient élevés et que les profits sans doute y correspondaient. Toutes les fois, cependant, qu'un de ces *pools* s'écroula, les prix tombèrent jusqu'à un minimum et le *margin* diminua excessivement, de sorte que souvent le prix n'égalait pas même les simples frais de fabrication.

dant, que les frais de production restent toujours, en dernière analyse, l'élément prédominant dans la fixation des prix. N'oublions pas à ce sujet que, premièrement, la somme de ces frais de production est d'une grandeur variable et qu'elle varie, sous le régime des trusts, avec le développement technique et l'organisation de l'industrie et que, deuxièmement, nous pouvons chercher toujours le prix de marché moyen pour une période de plusieurs années, pour laquelle les oscillations au-dessus et au-dessous du niveau indiqué par la valeur de production sociale peuvent se contrebalancer partiellement.

Cependant, fixons notre attention, pour terminer nos considérations générales, sur la situation qui naît après une période de lutte telle que nous venons de l'exposer, quand une combinaison a réussi à accaparer plus ou moins complètement le marché, comme il en est déjà ainsi dans plusieurs branches d'industrie, nationalement ou même internationalement.

Dans ces conditions, — nous l'avons déjà appris par la pratique et retrouvons maintenant l'explication des phénomènes observés dans la nature du monopole, — les prix de marché peuvent surpasser les frais de production et de circulation de beaucoup plus que sous le régime de la libre concurrence avec sa tendance à la formation d'un profit moyen.

La valeur de production des marchandises est mise à l'arrière-plan, bien que, naturellement, elle ne perde jamais entièrement son influence. Ce qui domine, c'est de nouveau la valeur d'usage. Nous avons pu observer ce fait, quand nous avons cherché si la valeur d'un complexus de biens productifs doit être estimée d'après la *actual cash value*, ou bien d'après le *earning power* des établissements. Maintenant le même phénomène se produit sous nos yeux par rapport au prix de marché des produits finaux prêts à la consommation.

Au fur et à mesure que les prix de marché de ces produits s'écartent de leur valeur de production, commence à s'exercer, pour les monopoleurs capitalistes, la loi des plus grands revenus nets que nous avons formulée plus haut, — loi

qui n'exprime pas autre chose, en dernier lieu, que la prédominance de la valeur d'usage du côté du producteur. Dans des cas spéciaux, nous avons déjà constaté l'existence de cette loi en traitant la question de savoir, s'il serait préférable à un producteur de faire des prix élevés pour une clientèle restreinte ou, au contraire, des prix moins élevés pour une clientèle plus large.

Précisément parce que les monopoleurs de certaines industries se trouvent au marché dans une situation de supériorité réelle comme producteurs vis-à-vis du public des consommateurs dépendant d'eux, ils peuvent élever les prix arbitrairement, jusqu'à une certaine hauteur. Aussi est-ce jusqu'à cette même hauteur que les prix de marché peuvent s'écarter du niveau indiqué par les frais de production.

Les monopoleurs capitalistes d'une industrie n'ont pas besoin de présenter au marché toute la provision des produits dont ils disposent et qu'ils seraient à même d'apporter. Dès qu'ils ont réussi, en tant que producteurs, à bannir la concurrence, ils gouvernent au marché l'offre des marchandises. En limitant l'offre ils peuvent, ensuite, faire accroître l'intensité de la demande et faire augmenter ainsi la valeur d'usage que leurs produits possèdent pour les consommateurs.

Dans l'histoire de la *Standard Oil Company*, comme dans celle de plusieurs autres trusts, la fermeture et le démantèlement des établissements rivaux, vaincus par la combinaison, sont d'une pratique fréquemment employée pour diminuer l'offre au marché. Et nous savons ce que, dans la production des métaux précieux, signifie la domination de l'offre du côté des propriétaires de mines et des grands financiers. L'or et l'argent, comme nous l'avons remarqué au commencement de cet ouvrage, possèdent déjà une valeur d'échange vraiment fictive dont la fixation dans un rapport déterminé, x d'or $= y$ d'argent, est au pouvoir des capitalistes monopoleurs de ces métaux.

Dans le courant de notre étude sur les combinaisons, nous avons appris que, pour la très grande masse des produits d'usage général et journalier, le problème n'est pas si facile à résoudre par nos grands capitalistes modernes qu'il

l'est pour certains articles tels que les métaux précieux. Pour la très grande partie des articles de consommation journalière, l'arbitraire des producteurs est beaucoup plus limité, même lorsqu'ils possèdent un monopole effectif dans leur industrie.

Faisons abstraction encore du fait que tout monopole ne conserve sa force que jusqu'à une hauteur limitée et que la « concurrence potentielle », bien qu'elle ne soit que peu à craindre pour plusieurs de nos trusts modernes dans les conditions ordinaires de l'industrie, se dresse quand même à l'arrière-plan plus ou moins menaçante. L'État, par exemple, ayant, lui-même, une force monopolisatrice, pourrait se présenter en concurrent dans une industrie nouvelle, pour le cas où un trust abuserait trop de son monopole. Mais, en outre, et c'est là ce que nous voulions encore mettre en lumière, ce n'est qu'exceptionnellement que l'on peut parler d'une impuissance complète du côté des consommateurs et d'une dépendance absolue de ceux-ci par rapport aux grands monopoleurs.

Les consommateurs, eux aussi, quoique dans un sens tout autre que les producteurs, se voient placés devant des alternatives particulières dérivant de la prédominance de la valeur d'usage qui se fait sentir aussi pour eux. Les consommateurs demandent toujours, les conditions du marché étant données, le plus grand plaisir ou avantage dans la consommation, comme les producteurs cherchent le plus grand avantage à tirer de la production.

Certains articles de consommation peuvent être remplacés par des succédanés, ou bien parfois, comme nous l'avons démontré, par des articles sortant des sphères voisines de la consommation. Vis-à-vis des producteurs de pareils articles, les entrepreneurs d'une industrie monopolisée peuvent donc se trouver dans les mêmes conditions, comme concurrents, que les entrepreneurs isolés et indépendants se trouvent entre eux sous le régime de la libre concurrence capitaliste et dans une branche particulière d'industrie.

La restriction du débouché des produits monopolisés peut être effectuée par leur remplacement sur une vaste échelle par

d'autres produits, et la crainte d'un tel remplacement doit donc être considérée comme une influence propre à tenir souvent en bride l'arbitraire des directeurs d'un trust.

Par exemple, la possibilité du remplacement de la lumière de pétrole par la lumière du gaz, de l'électricité, de l'acétylène, etc., pose toujours une limite à l'arbitraire de la grande combinaison du pétrole lorsqu'elle fixe ses prix, si fort que soit le monopole que possède cette corporation dans son industrie particulière.

Cependant, il faut tenir compte de ce que nous avons fait remarquer plus haut sur la possibilité d'une entente entre les monopoleurs capitalistes dans des sphères différentes mais voisines de la production, et aussi de ce que nous avons dit sur les sphères de production dont les produits satisfont les besoins de première nécessité d'un peuple (1).

Voici, exprimée en termes généraux, la loi qui régit le mouvement des prix sous le système des combinaisons et monopoles :

A côté de la valeur de production, nous voyons s'accroître, chez les consommateurs comme chez les producteurs, l'influence que la valeur d'usage exerce sur les évaluations et, par suite, l'influence de celle-ci sur la valeur d'échange objective et le prix de marché des marchandises. Lorsque, à un certain prix

(1) Le mouvement général des prix sous le régime des trusts et l'influence qu'exercent ces combinaisons par leur puissance monopolisatrice dans différentes sphères de la consommation, sont exprimés par le professeur Andrews dans les termes suivants :

« Lorsqu'une marchandise est fabriquée dans des conditions semblables, les frais ne règlent plus le prix. La fixation se fait arbitrairement pendant quelque temps, les caprices du vendeur étant peut-être tempérés un peu par sa mémoire des prix sous l'ancienne concurrence. Lentement le caprice donne place à une certaine loi ; mais c'est une autre loi, — celle du besoin des hommes. Les prix augmentent de plus en plus jusqu'à ce que la demande, et par elle le profit, commence à diminuer ; ensuite ils oscillent autour du niveau que le marché peut supporter, comme ils l'ont fait autrefois autour de celui des frais. Le producteur peut être plus ou moins exigeant, selon la nature du produit. Si c'est un article de luxe, la nouvelle loi, peut-être, n'élèvera pas les prix beaucoup au dessus de l'ancien niveau. Si c'est un article de première nécessité, le producteur peut saigner le peuple à mort. » (Le président E. Benjamin Andrews, *The Quarterly Journal of Economics*, jan. 1889. Article : *Trusts according to Official Investigations*, p. 143)

de marché, la demande totale et effective égale l'offre totale, sans pourtant trop la surpasser, et que le marché peut donc absorber toute la provision apportée d'une marchandise, — alors, il n'y a pas de raison pour les fabricants monopoleurs de diminuer le prix de cette marchandise. Une raison pourrait seulement les y conduire : c'est que la diminution du prix serait plus que compensée peut-être par une extension de la demande et par suite du débouché de la marchandise. Il n'y aurait pas non plus de raison pour élever le prix de marché dans le cas supposé, à moins que la demande ne puisse davantage se restreindre, ou qu'elle se restreigne si peu par l'élévation du prix, que le profit des capitalistes monopoleurs augmente par la tactique employée.

Nommons q la quantité d'une marchandise monopolisée qui est apportée au marché à un moment donné ; p le prix de marché d'une unité de cette marchandise (mètre, litre, ou kilogramme, etc.) au même moment ; les capitalistes monopoleurs tâcheront d'élever p jusqu'au point où pq leur donne un excédent, sur les frais de production de la quantité q de leur marchandise, plus grand que celui qu'ils obtiendraient en portant au marché n'*importe quelle autre quantité* de leur marchandise, (q') à un prix variant en même temps (p').

Lorsque donc les fabricants monopoleurs d'une industrie offrent au marché une quantité q de leur marchandise à un prix de monopole p, la situation du marché tend à s'exprimer dans la formule suivante :

$$pq - qr > p'q' - q'r'.$$

Dans cette formule, r exprime les frais de production d'une unité de la quantité q de la marchandise, et r' de q'. Si la différence entre q et q' n'est pas importante, on a $r' = r$. Mais il est possible, — et c'est précisément ce phénomène-là que les représentants de nos grands trusts s'appliquent à mettre en lumière, — que les frais de production d'une unité (mètre, litre ou kilogramme, etc.) d'une marchandise diminuent à mesure que la quantité produite augmente.

Il est évident, cependant, qu'il existe toujours une certaine limite au-dessus de laquelle l'accumulation du capital et la centralisation de la production sur une échelle plus vaste ne mènent plus rationnellement à la diminution des frais de production d'une marchandise.

FIN

TABLE DES MATIÈRES

Préface VII
Définitions 1
Analyse de la notion de « valeur ». 3

PREMIÈRE PARTIE

Chap. I. — Les richesses humaines. — Biens économiques et non économiques 13
Chap. II. — Les différentes formes de « valeur ». 18

DEUXIÈME PARTIE

La valeur subjective.

Chap. I. — Considérations générales sur la valeur d'usage comme valeur subjective 25
Chap. II. — La valeur d'usage personnelle 34
Chap. III. — La valeur d'usage sociale 68

TROISIÈME PARTIE

La valeur objective. Considérations générales.

Chap. I. — Introduction à la théorie de la valeur objective des richesses 91
Chap. II. — Critique des théories modernes sur les bases de la valeur objective. 96

I. La « Théorie Utilitaire » 96
II. La « Théorie de la Valeur-de-Travail » 110
CHAP. III. — Les bases de la valeur objective 132

QUATRIÈME PARTIE

La valeur de production.

CHAP. I. — Considérations générales 151
CHAP. II. — La valeur-de-travail subjective 154
CHAP. III. — La valeur-de-travail sociale 175
I. Durée et Intensité du travail. Force productive technique du travail. La détermination quantitative de la valeur-de-travail sociale. 175
II. La valeur-de-travail sociale dans des branches différentes de métier. Influence de la valeur d'usage du travail. 190
CHAP. IV. — Observations complémentaires sur la valeur de production sociale 209
Coût de production et de reproduction. Valeur de production des matières premières. Usure matérielle et usure économique des moyens de travail 209
CHAP. V. — La valeur de production capitaliste . . . . . .
I. Frais de production capitaliste par opposition aux frais de travail primitifs 226
II. Les frais de production sous la forme capitaliste développée, avec le régime de la libre concurrence. Le taux du profit moyen. 259

CINQUIÈME PARTIE

La valeur d'échange.

CHAP. I. — Considérations générales sur la nature de la valeur d'échange et du prix des marchandises. 275
CHAP. II. — La fixation de la valeur d'échange et du prix de marché. 299
CHAP. III. — La valeur des « biens complémentaires ». La valeur potentielle 330

SIXIÈME PARTIE

La valeur d'échange sous le régime du monopole.

CHAP. I. — L'origine des trusts et des monopoles industriels . . . 349
CHAP. II. — Influence des trusts et des monopoles sur le marché . 363
I. Influence sur la valeur des biens productifs 363
II. Influence sur les prix courants des articles de consommation 380

FIN DE LA TABLE

ACHEVÉ D IMPRIMER

le sept novembre mil neuf cent deux

PAR

BUSSIÈRE

A SAINT-AMAND

(CHER)

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 060102693